

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: 080100 «Экономика»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности

УДК 658.011.46:622.3.012

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3БЗБ1	Орловская Елена Владимировна		31.05.2018

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Недоспасова Ольга Павловна	д.э.н.		31.05.2018

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Ж.А	к.э. н		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист	Долматова Анна Валерьевна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Г.А	д. э. н.		

Запланированные результаты обучения по программе

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в

Код	Результат обучения
	общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 080100 «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3БЗБ1	Орловская Елена Владимировна

Тема работы:

Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности
Утверждена приказом директора (дата, номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<p>Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</p>	<p>Цель выпускной квалификационной работы состоит в проведении комплексного анализа эффективности деятельности предприятия, выявления соответствующих резервов, а также разработке рекомендаций относительно повышения эффективности деятельности добывающего предприятия. Объектом исследования является ООО «Сорский ГОК». Предметом исследования является анализ эффективности деятельности предприятий с целью её повышения.</p>
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования,</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. изучить сущность эффективности как экономической категории; 2. изучить факторы, влияющие на экономическую эффективность производственных предприятий; 3. провести анализ эффективности

конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	деятельности предприятия ООО «Сорский ГОК»; 4. разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности, а также произвести расчет экономической эффективности от предложенных мероприятий.
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
1 Теоретические основы эффективности деятельности предприятия	Недоспасова О.П.
2 Анализ эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности на примере ООО «Сорский ГОК»	Недоспасова О.П.
3 Пути повышения эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК»	Недоспасова О.П.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
1 Теоретические основы эффективности деятельности предприятия	Недоспасова О.П.
2 Анализ эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности на примере ООО «Сорский ГОК»	Недоспасова О.П.
3 Пути повышения эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК»	Недоспасова О.П.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Недоспасова Ольга Павловна	д.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3БЗБ1	Орловская Елена Владимировна		

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
<u>Д-ЗБЗБ1</u>	Орловская Елена Владимировна

Школа	Инженерного предпринимательства		
Уровень образования		Направление/специальность	38.03.01 Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера 	<p>Рабочее место предоставленное мне на время прохождения преддипломной практики было хорошо освещено, не имело посторонних шумов, опасных проявлений факторов производственной среды не было.</p>
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	-
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<p>ООО «Сорский ГОК» помогает свои сотрудникам в трудных жизненных ситуациях, выделяются денежные средства на лечение, на отдых сотрудникам, для повышения квалификации работников постоянно проводятся обучающие курсы и семинары.</p>
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным 	<p>В связи с тем что производство ООО «Сорский ГОК» является достаточно вредным, то организацией постоянно проводятся работы по улучшению</p>

<p>сообществом и местной властью;</p> <p>- Спонсорство и корпоративная благотворительность;</p> <p>- ответственность перед потребителями товаров и услуги(выпуск качественных товаров)</p> <p>-готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</p>	<p>защитных механизмов на предприятии, организация постоянно участвует в акциях по охране окружающей среды, ведет диалог с местными властями по сохранению окружающей среды.</p>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <p>- Анализ правовых норм трудового законодательства;</p> <p>- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</p> <p>- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности</p>	<p>В ООО «Сорский ГОК» разработаны внутренние регламенты по защите окружающей среды и экологии. Внедрены технические регламенты с ужесточающими требованиями к оборудованию по сохранению окружающей среды.</p>
Перечень графического материала:	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	-

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Ж.А.	К.э.н.		16.02.2018

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3БЗБ1	Орловская Е.В.		16.02.2018

Реферат

Выпускная квалификационная работа 95 с, 17 рис., 37 табл., 55 источников.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, эффективность, эффективность производства.

Объектом исследования является ООО «Сорский ГОК».

Цель бакалаврской работы состоит в проведении комплексного анализа эффективности деятельности предприятия, выявления соответствующих резервов, а также разработке рекомендаций относительно повышения эффективности деятельности добывающего предприятия.

В процессе исследования проводились исследования эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК». Был проведен анализ финансово – экономического состояния исследуемого предприятия.

В результате исследования теоретических аспектов системы показателей эффективности добывающих предприятий, был сделан вывод о том, что показатели эффективности практически не отличаются от показателей эффективности других промышленных предприятий.

Основные конструктивные, технологические и технико-эксплуатационные характеристики: изучены показатели эффективности деятельности добывающих предприятий.

Степень внедрения: разработанные рекомендации могут быть приняты к внедрению на предприятии.

Область применения: система повышения эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК».

Экономическая эффективность/значимость работы - тема работы является актуальной в настоящее время, предложенные рекомендации могут оказать стимулирующее воздействие на развитие исследуемого объекта и повысить его эффективность.

В будущем планируется применить на практике изученные методы.

Оглавление

Введение.....	10
1 Теоретические основы эффективности деятельности предприятия.....	12
1.1 Понятие и сущность эффективности деятельности предприятия.....	12
1.2 Особенности системы показателей для оценки эффективности деятельности предприятий добывающей промышленности	20
2 Анализ эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности на примере ООО «Сорский ГОК»	26
2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Сорский ГОК»	26
2.2 Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия	29
2.3 Анализ показателей ликвидности, рентабельности и эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК» 2014-2016 гг.	47
3 Пути повышения эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК».....	61
3.1 Основные проблемы, снижающие эффективность деятельности добывающего предприятия	61
3.2 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия	65
3.3 Предварительная оценка эффективности предложенных мероприятий...	77
4 Социальная ответственность	83
Заключение	87
Список использованных источников	90

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что проблема эффективности занимает ведущее место в любых экономических исследованиях, поскольку устанавливает баланс между двумя системами: потребностями и производством. Вопросы эффективности деятельности экономических субъектов в мировой экономической теории исследуются на протяжении многих столетий. Особенно актуальной проблема эффективности становится на современном этапе развития экономики в условиях растущей ограниченности сырьевых ресурсов, ужесточением конкуренции, глобализацией бизнеса, усилением рисков.

В условиях рыночной экономики на эффективность деятельности организации влияют самые разнообразные факторы, действующие либо в определенной последовательности или одновременно, разнонаправленно и с различной силой. Зависимость результата работы предприятия от факторов, оказывающих на него влияние, может иметь различный характер: вероятностный, при котором влияние одной величины на изменение другой может иметь возможный (вероятностный) характер; или детерминированный, означающий зависимость результативного показателя от факторов: каждому значению фактора соответствует определенное значение результативного показателя. Каждый результативный показатель зависит от многочисленных факторов. Чем детальней рассматривается влияние факторов на величину показателя, тем точнее результаты анализа и выше качество принимаемого решения. В некоторых ситуациях без глубокого и всестороннего изучения прямого влияния факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности организации. Следовательно, одна из важных задач руководства предприятия при проведении стратегического и текущего планирования, а также экономического анализа выявлять и учитывать влияние различных факторов и внешней и внутренней среды.

Методической основой работы послужили научные труды таких

авторов как А.Д. Шерemet, Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев, и др., законодательные, нормативные и методические материалы.

В выпускной квалификационной работе были использованы данные бухгалтерской финансовой отчетности ООО «Сорский ГОК» за 2014–2016гг.: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в проведении комплексного анализа эффективности деятельности предприятия, выявления соответствующих резервов, а также разработке рекомендаций относительно повышения эффективности деятельности добывающего предприятия.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- изучить сущность эффективности как экономической категории;
- изучить факторы, влияющие на экономическую эффективность производственных предприятий;
- провести анализ эффективности деятельности предприятия ООО «Сорский ГОК»;
- разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности, а также произвести расчет экономической эффективности от предложенных мероприятий.

Объектом исследования является ООО «Сорский ГОК».

Предметом исследования является анализ эффективности деятельности предприятий с целью её повышения.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные мероприятия могут быть использованы на исследуемом предприятии для снижения убыточности предприятия.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя следующие разделы: введение, основная часть, представленная в трех разделах, заключение, список использованных источников и приложения.

1 Теоретические основы эффективности деятельности предприятия

1.1 Понятие и сущность эффективности деятельности предприятия

Сегодня эффективность с точки зрения руководителей остается наиболее важной характеристикой деятельности предприятия, которой следует уделять должное внимание. От того, насколько эффективной будет хозяйственная деятельность предприятия, зависят его развитие, материальное благосостояние населения, экономическая безопасность государства.

Для более основательного исследования основных теоретико-методических и практических аспектов экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия в первую очередь целесообразно рассмотреть сущностное содержание «эффективности» [1, с. 258].

На сегодняшний день категория «эффективность деятельности» имеет много различных толкований как среди зарубежных, так и среди отечественных ученых, поскольку эффективность производства является сложным процессом, в котором много моментов, которые присущи только отдельному предприятию. Данный процесс связан с выпуском продукции, и, следовательно, с использованием многих ресурсов, которые ограничены.

Поскольку ресурсы, в большей степени, исчерпывающие, следует уменьшать их расходы. Но невозможно достичь высоких результатов деятельности при тотальном уменьшении использования всех видов ресурсов. Поэтому основной задачей для получения положительного результата деятельности (эффекта) является оптимизация структуры используемых ресурсов с учетом соотношения постоянных и переменных затрат, возникающих в ходе деятельности субъекта хозяйственной деятельности для достижения эффективной деятельности [2, с. 427].

Эффективность следует трактовать как результативность определенного действия, процесса, которая измеряется соотношением между

полученным результатом и затратами (ресурсами), которые вызвал результат. Но это определение недостаточно точно отражает определение эффективности, а точнее - ставит знак тождества между этими двумя определениями. Если обратиться к стандарту ISO 9000, то там содержится следующее: «Эффективность - соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами» [3, с. 469].

Эффективность производства, это такая ситуация, в которой при данных производственных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно выработать большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара.

В общем виде эффективность предприятия можно рассматривать как соотношение между ценой продукции, ее себестоимостью и качеством.

Это соотношение в условиях рынка имеет определенные закономерности – рост качества продукции приводит как к увеличению производственных затрат, так и к повышению цены.

Некоторые из авторов, а именно: Баканов М.И. считает, что эффективность характеризуется соотношением между объемом производства продукции и необходимыми для ее изготовления ресурсами, то есть определяется как внутренний параметр функционирования предприятия, отражая эффективность использования ресурсов [4, с. 189]. Исследуя научную литературу, можно увидеть, что не существует единого подхода к трактовке сущности этой сложной категории.

Одни авторы и ученые связывают эффективность с эффектом, другие рассматривают как соотношение результата и затрат. При этом эффект рассматривается как определенная форма результата. Но большинство ученых отождествляют понятия «эффективность» и «результативность».

По нашему мнению, это не совсем правильно, поскольку результативность – это достижение определенного результата, который не обязательно должен быть положительным. А эффективность - это всегда положительная величина, характеризующая прирост результатов в

соотношении со средствами их достижения.

Эффективность, рассмотренная с позиции достижения цели, характеризует качество полученного результата. В зависимости от вида результатов и метода формирования показателей эффективности Бенке Л., Холт Н. выделяют систему оценки эффективности, в основе которой лежат три вида эффективности [5, с. 263].

Промежуточная эффективность формируется на основе «промежуточных» результатов и затрат, конечная эффективность или просто эффективность, рассчитывается на основе «конечных» показателей эффективности результатов и затрат, а смешанная эффективность – это синтез показателей первых двух видов эффективности.

Выделенные виды эффективности предприятия характеризует эффективность функционирования предприятия с разных сторон по различным признакам. Каждый из видов эффективности предоставляет отдельную характеристику эффективности функционирования предприятия.

Главным критерием эффективного функционирования предприятия следует считать затратную (ресурсную) эффективность, то есть результативность расходов. Это связано с тем, что эффективность хозяйственной деятельности предприятия проявляется не только в самом процессе хозяйствования, а в основном в изменениях результатов хозяйственной деятельности [6, с. 56].

Поскольку эффективность характерна не для всякой взаимодействия, а только для целенаправленной, то эта категория имеет управленческий характер, и отражает степень достижения поставленных целей. Кроме критерия «затраты –результаты» надо учитывать критерий «результаты – цели».

Эффективность функционирования предприятия должна определяться как соответствие результатов намеченным целям. То есть эффективность функционирования системы отражает результативность управляемых и управляющих систем. Эффективность показывает, в какой степени орган,

который руководит, реализует цели, достигает запланированных результатов. Способность предприятия к эффективному функционированию зависит от его конкурентоспособности в рыночной среде. Понятие «эффективность» является характеристикой экономического развития предприятия [7, с. 46].

Конкурентоспособность характеризует экономическое развитие предприятия как подмножество более сложной и открытой экономической системы. Если эффективность отражает состояние внутреннего движения предприятия относительно его цели, или соотношение «затраты – результаты», то конкурентоспособность – траекторию движения относительно других субъектов.

Предприятие является сложной системой, которая состоит из подсистем, находятся в динамическом взаимодействии между собой и внешней средой в условиях противоречия подцелей и информационной неопределенности. Повышение конкурентного потенциала предприятия является результатом стабильного развития, то есть внесение координированных изменений в количественные и структурные характеристики системы.

Выделенные нами критерии при определении эффективности функционирования предприятия необходимо учитывать в комплексе.

Таким образом, эффективность функционирования предприятия является комплексной характеристикой существования социально-экономической системы. Для ее определения следует применять комплексный подход, который включает совокупность критериев оценки эффективности функционирования предприятия: результативность его расходов, целевую результативность и конкурентоспособность [8, с. 63].

Экономическая эффективность – частный случай эффективности, он может трактоваться двояко.

Во-первых, как способность системы в процессе своего функционирования производить экономический эффект и действительное создание такого эффекта.

Во-вторых, количественно определенная характеристика, дающая возможность:

- сопоставлять эффективность одной системы в разных условиях;
- сравнивать эффективность разных систем между собой;
- определять абсолютную эффективность, что, однако, является еще далеко не разрешенной задачей, ибо требует не только надежного измерения.

Ни одно из приведенных определений не привязывает эффективность к финансовому результату, а оперируют общими понятиями: эффект, блага.

Можно выделить следующие основные подходы к определению экономической эффективности, представленные на рисунке 1.



Рисунок 1 – Подходы к определению экономической эффективности
[9, с. 79]

По мнению В.Н. Едрова: экономическая эффективность – это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов [10, с. 68].

Определения интуитивно понятные, но весь вопрос состоит в том, как

измерить результат, как найти это отношение или максимум, как практически определить и измерить эффективность конкретного предприятия. Ответ на эти вопросы эти такие определения не дают.

Следует отметить, что последние три подхода не исключают базовые ресурсный и затратный подходы и могут использоваться наряду с ними одновременно в зависимости от цели оценки.

Экономическую эффективность можно классифицировать в зависимости от видов деятельности (таблица 1):

Таблица 1 – Классификация экономической эффективности

Вид	Определение
Операционная эффективность	повышение производительности за счет ускорения бизнес-процессов, экономия удельных затрат за счет оперативного контроля расходов, снижение потерь от рисков за счет оперативного перепланирования на 1 рубль операционных расходов
Финансовая (кредитная) эффективность	превышение доходов от финансовой деятельности над расходами от этой деятельности при условии отсутствия дополнительных капитальных вложений на 1 рубль финансовых расходов
Инвестиционная эффективность	превышение приведенных поступлений денежных средств над приведенными оттока денежных средств, полученное в результате привлечения дополнительных инвестиций на 1 рубль инвестированного капитала

Экономическую эффективность можно классифицировать в зависимости от видов деятельности: операционная, финансовая, инвестиционная.

По нашему мнению, экономическая эффективность предприятия –

способность предприятия ставить максимально достижимые цели и добиваться их достижения при минимальных затратах [11, с. 239].

Измерение экономической эффективности – выработка на человека в год – отношение годовой выручки за вычетом стоимости закупаемых материалов и комплектующих, а также работ соисполнителей, к полной численности предприятия. Другие измерения – выработка на единицу производственных площадей, производственного оборудования, фондоотдача.

Максимальная выработка обеспечиваются при максимальной эффективности управления, организации труда и максимальной эффективностью производственных площадей и оборудования. В настоящее время российские предприятия отстают по этим показателям от США в среднем в 4 раза, а в отдельных отраслях и до 10 раз. При этом основная наша беда – это неэффективная организация труда. В зависимости от сектора этот фактор обуславливает от 30 до 80% отставания в производительности (меньшие значения соответствуют секторам материального производства, где сказывается и низкая эффективность оборудования). Тут можно сразу сказать, что у российских предприятий имеется потенциал повышения экономической эффективности в 2 раза даже без замены оборудования на более эффективное, а для предприятий, работающих вне сферы материального производства и много выше [12, с. 47].

Соответственно экономическая эффективность предприятия определяется двумя основными факторами: постановкой максимальных в своей сфере экономических целей. Постановкой их не «от достигнутого», а с ориентацией на лучшие российские и, особенно, зарубежные предприятия; достижением поставленных целей.

Отметим, что эти два фактора взаимосвязаны. Цели должны быть достижимы, должны ставиться именно достижимые цели. Но достижимость целей определяется не собственником, не руководителем предприятия, а всем коллективом. Если просто поставить перед коллективом нашего предприятия

цель повышения производительности в 3-4 раза, то, естественно, коллектив дружно скажет, что это невозможно, и приведет кучу причин. Коллектив поднимется на достижение высоких целей предприятия только тогда, когда при этом и каждый член коллектива будет достигать и свои более высокие цели. Необходима соответствующая мотивация, с которой, судя по нашей консалтинговой практике, у российских предприятий большие проблемы [13, с. 459].

Ставить максимальные цели можно только тогда, когда коллектив мотивирован на их достижения. Другими словами, коллектив примет к исполнению только те цели, на которые он будет мотивирован.

Развитие организации включает в себя рост, как составную часть, но направлено на качественные изменения в деятельности организации, связанные с переходом организации на качественно новый организационный уровень.

Роль экономической эффективности в развитии организации – отражать уровень и динамику показателей эффективности, качественную и количественную стороны данного процесса [14, с. 79].

Развитие организации невозможно, если у нее нет необходимых ресурсов для этого: собственных или заемных. Главный ресурс – прибыль характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия и является источником финансирования его дальнейшего развития.

Поэтому с помощью анализа показателей экономической эффективности руководство организации принимает решение о разработке стратегии развития организации с учетом внешней и внутренней среды. Чем выше экономическая эффективность организации, тем больше у неё возможностей для развития [15, с. 145].

Прибыль – это не цель, это условие существования организации (также как вода и воздух для человека). Она также не может рассматриваться главной целью организации, как и зарплата работника. Однако она является одной из основных ценностей: должна быть открытая вера в экономический

рост и прибыль, и признание их важности.

Экономическая эффективность управления деятельностью предприятия определяется как результативность управления маркетинговой, производственной, финансовой, инновационной и кадровой деятельностью.

Одной из главных предпосылок обеспечения эффективности управления деятельностью предприятия является оценка ее уровня.

Чтобы успешно функционировать на рынке, предприятие должно четко определить параметры исследования внешней среды и выбрать факторы, которые существенно влияют на деятельность фирмы. Это факторы ее макро- и микросреды [16, с. 217].

Таким образом, эффективность как экономическая категория характеризует способность предприятия ставить максимально достижимые цели и добиваться их достижения при минимальных затратах.

1.2 Особенности системы показателей для оценки эффективности деятельности предприятий добывающей промышленности

В современных условиях хозяйствования цель любой экономической деятельности состоит в достижении положительного экономического эффекта в виде прироста абсолютного показателя прибыли или относительного показателя – рентабельности.

Так результативность хозяйствующего субъекта (предприятия, компании) выражается в объеме получаемой прибыли, эффективность деятельности – в показателях рентабельности. На уровне каждого хозяйствующего субъекта с позиции оперативного и стратегического управления и в целом с позиции финансового менеджмента рентабельность определяется как индикатор устойчивости и успешности всей финансово-хозяйственной деятельности. Измеряя доходность (прибыльность) компаний и предприятий с различных позиций показатели рентабельности группируются в соответствии с различными аспектами хозяйственной и

финансовой деятельности, интересами участников этих процессов и т. д [17, с. 156].

В современных условиях развития производственно-финансовых отношений каждый вид экономической деятельности обладает собственной спецификой и набором особенностей, кардинально отличающих его от других видов деятельности. Страновая, рыночная, отраслевая, технико-технологическая, финансовая и иная дифференциация предопределяют многовариантность анализа любой такой деятельности.

Таким образом, для того, чтобы дать оценку эффективности определенного вида деятельности необходимо выработать определенную систему показателей, посредством применения которой будут получены результаты, которые в дальнейшем могут считаться максимально достоверными, объективными и применимыми для практики принятия решений в аспекте данного вида экономической деятельности с позиции достижения наибольшего положительного эффекта. В практике экономического анализа для оценки финансово-хозяйственной деятельности широко используют показатели рентабельности (прибыльности, доходности). Как известно, данные показатели являются относительными, представляют собой отношение определенного вида прибыли к показателю, по отношению к которому рассчитывается рентабельность (активы, затраты, собственный капитал, заемный капитал, объем продаж и др.) [18, с. 412].

В результате расчет уровня рентабельности по определенному набору показателей на уровне отдельного хозяйствующего субъекта можно рассматривать как результирующую характеристику эффективности использования ресурсов конкретного субъекта (ритейл-компании, промышленного предприятия, транснациональной корпорации или холдинга). Показатели рентабельности, в некотором роде, позволяют оценить эффективность деятельности вне зависимости от масштабов деятельности хозяйствующего субъекта, отрасли в которой он функционирует и показывают соотношение экономического эффекта к затратам в общем виде.

В современных условиях хозяйствования важно понимать, что сравнивать, например, компанию из сферы ритейла и промышленное предприятие, затруднительно – сопоставление их показателей рентабельности не даст четкого понимания того, кто из них работает эффективнее. По сути это и невозможно [19, с. 469].

При этом для сравнительной оценки компаний внутри определенной отрасли или сектора экономики необходимо сформировать определенный перечень показателей, с помощью которого можно будет оценить положение и эффективность хозяйствующего субъекта. Реальный сектор с позиции национальных приоритетов экономического развития, по сравнению, например, со спекулятивным финансовым сектором куда более важен для экономики. Поэтому именно для компаний реального сектора, а именно для предприятий промышленного производства в целом, в современных условиях представляется необходимым разработка системы показателей оценки эффективности их деятельности в аспекте рентабельности. Существует многообразие всевозможных показателей рентабельности, однако, они, в полном своем составе, не могут быть транслированы на анализ показателей рентабельности предприятий промышленного производства. В виду этого представляется необходимым сформулировать определенный перечень (систему) показателей для оценки эффективности деятельности предприятий промышленного производства [20, с. 55].

Так, выделим показатели рентабельности, которые лягут в основу данной системы оценки:

- 1) рентабельность затрат;
- 2) чистая рентабельность;
- 3) экономическая рентабельность;
- 4) рентабельность собственного, заемного и перманентного капитала;
- 5) рентабельность персонала.

Рентабельность затрат (коэффициент рентабельности основной деятельности) выступает в роли основополагающего показателя в данной

системе. Названный коэффициент дает информацию о том, сколько рублей прибыли от продаж приходится на 1 рубль затрат на производство и реализацию продукции и характеризует эффективность производственных затрат. Специфичность данного показателя именно для производства обусловлена тем, что он измеряет эффект, полученный от понесенных затрат, что является основой оценки эффективности промышленного предприятия. Далее чистая рентабельность – показывает долю чистой прибыли, которая содержится в единице выручки предприятия [21, с. 423].

Коммерческая составляющая, без сомнения, в современных условиях рынка определяет устойчивость предприятия и чем выше значение показателя, тем более успешной является деятельность конкретного предприятия. Несомненно, важным показателем, оценивающим эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия, является показатель экономической рентабельности. По нему можно судить о том, сколько рублей чистой прибыли приходится в среднем на 1 рубль общей величины имущества (активов) предприятия и, таким образом, характеризует эффективность использования имущества организацией. Важно отметить, что экономическую рентабельность обычно дифференцируют по видам активов: оборотным и внеоборотным. Оттого, каких активов в структуре баланса предприятия больше, по тому показателю и логичнее считать экономическую рентабельность определенного рода активов. Специфика промышленного производства не унифицирована, внутри ее есть существенные отличия среди отдельных предприятий, так, например, есть предприятия, которые перерабатывают существенный объем ресурсов в своей производственной деятельности – материалоемкие производства, или же наоборот – фондоемкие. Существуют также производства, где материалоемкость и фондоемкость представлены в относительно равной степени [22, с. 85].

Таким образом, расчет экономической рентабельности для каждого промышленного предприятия специфичен. Далее перейдем к показателям,

оценивающим эффективность использования капитала промышленных предприятий, среди них особо можно выделить показатели рентабельности собственного, заемного и перманентного капитала. Рентабельность собственного капитала показывает, насколько эффективно используется собственный капитал предприятия, т. е. какой доход получает предприятие на денежную единицу собственных средств, и позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования. Кроме этого, стоит отметить, что в современных российских условиях многие промышленные предприятия в значительной степени «закредитованы» поэтому оценка рентабельности заемного капитала (аналогично собственному) приобретает определяющее значение с позиции того, что процентные ставки по кредитным ресурсам высоки и достижение определенного уровня рентабельности – основа «выживания» компании в данных условиях [23, с. 76].

Рентабельность перманентного (постоянного) капитала – в значительной степени определяется рентабельностью собственного и заемного капиталов, а именно, показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на 1 рубль перманентного капитала (собственный капитал + долгосрочные обязательства).

То есть, показатель рентабельности перманентного капитала – это показатель эффективности долгосрочных вложений предприятия. Также некоторыми практиками и теоретиками в качестве важного показателя оценки эффективности деятельности промышленного предприятия рассматривается показатель рентабельности персонала, который дает информацию о том, какая на предприятии эффективность труда сотрудников в создании прибыли.

Этот показатель является весомым в определении эффективности деятельности хозяйствующего субъекта (предприятия), т. к. промышленное производство основано на достаточно большом количестве вовлекаемых в

него человеческих ресурсов, и отдача персонала, выражающаяся в величине прибыли на каждого работника – это один из важнейших показателей эффективности хозяйственной деятельности. Таким образом, вышеперечисленные показатели могут лечь в основу системы показателей рентабельности для добывающего предприятия в виду специфики производственной деятельности в целом (таблица 2).

Таблица 2 Система показателей рентабельности для предприятий добывающей промышленности

Показатель	Формула
Рентабельность затрат (затратоотдача)	$R_z = \text{Прибыль от продаж} / \text{Затраты на производство и реализацию продукции}$
Рентабельность чистая	$R_{\text{ч}} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка-нетто от продаж}$
Рентабельность экономическая	$R_{\text{э}} = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя стоимость активов}$
Рентабельность собственного (заемного) капитала	$R_{\text{ск}} (\text{зк}) = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя величина собственного (заемного) капитала}$
Рентабельность перманентного (постоянного) капитала	$R_{\text{пк}} = \text{Чистая прибыль} / (\text{Средняя стоимость собственного капитала} + \text{Средняя стоимость долгосрочных обязательств})$
Рентабельность персонала	$R_{\text{п}} = \text{Чистая прибыль} / \text{Среднесписочная численность персонала}$

Однако, данная система показателей, это лишь первый, самый общий этап раскрытия и детализации показателей рентабельности применительно к промышленному производству. При втором и последующем «приближении», показатели рентабельности могут дополняться отраслевыми особенностями, спецификой основной деятельности предприятия, его размерами, целями деятельности и т. п [24, с. 423].

2 Анализ эффективности деятельности предприятия добывающей промышленности на примере ООО «Сорский ГОК»

2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Сорский ГОК»

Общество с ограниченной ответственностью «Сорский горно-обогатительный комбинат» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и зарегистрировано за основным государственным номером 1021900850608.

Общество является юридическим лицом и действует на основании законодательства Российской Федерации и настоящего Устава. Участниками Общества могут быть признающие положения настоящего Устава российские и иностранные юридические и физические лица.

Фирменное наименование Общества: полное - Общество с ограниченной ответственностью «Сорский горно-обогатительный комбинат».

Сокращенное - ООО «Сорский ГОК».

Место нахождения Общества: Российская Федерация, Республика Хакасия, Усть-Абаканский район, город Сорск, пром площадка.

Правовое положение ООО «Сорский ГОК».

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, отражаемое на его самостоятельном балансе, включая имущество, переданное ему участниками. Общество может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за её пределами.

Общество должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его

нахождения. В печати может быть также указано фирменное наименование Общества на любом иностранном языке или языке народов Российской Федерации.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

Общество вправе размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги, предусмотренные правовыми актами Российской Федерации о ценных бумагах.

Общество может создавать филиалы и открывать представительства на территории Российской Федерации и за её пределами с соблюдением требований действующего законодательства Российской Федерации, а также законодательств иностранных государств по месту нахождения филиалов и представительств, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

На момент создания Общество не имеет филиалов и представительств.

Общество создано без ограничения срока.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников.

В случае несостоятельности (банкротства) Общества по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для Общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества Общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Зависимые и дочерние общества на территории Российской Федерации создаются в соответствии с законодательством Российской Федерации, а за пределами территории Российской Федерации - в соответствии с законодательством иностранного государства по месту нахождения

дочернего или зависимого общества, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации. Основания, по которым Общество признается дочерним (зависимым), устанавливаются Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Органами управления Общества являются:

- общее собрание участников (высший орган управления Общества);
- Генеральный директор (единоличный исполнительный орган Общества).

Лицом, к компетенции которого относится решение вопроса о проведении общего собрания участников и об утверждении его повестки дня, является Генеральный директор Общества.

Целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- оптовая торговля рудами цветных металлов;
- оптовая торговля металлами и металлическими рудами,
- оптовая торговля металлическими рудами;
- оптовая торговля железными рудами;
- добыча и обогащение руд;
- автомобильные грузовые специализированные перевозки
- производство общестроительных работ по возведению зданий.
- проектирование инженерных сооружений, включая гидротехнические сооружения;
- испытания и анализ состава и чистоты материалов и веществ анализ химических и биологических свойств материалов и веществ (воздуха, воды, бытовых и производственных отходов, топлива, металла, почвы, химических веществ);
- оказание услуг по ведению бухгалтерского учета.

Общество может иметь гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и

целям деятельности Общества.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

2.2 Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия

При проведении анализа финансового состояния используется баланс, отчет о финансовых результатах, прочие элементы отчетности ООО «Сорский ГОК». Финансовые данные, экономические индикаторы и прочая информация применяются для определения финансового положения и эффективности деятельности компании.

Таблица 3 – Динамика технико-экономических показателей ООО «Сорский ГОК» за 2014 -2016 гг., млн. руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-			Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016 к 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Выручка	1863485	1873436	2077882	9951	204446	214397	0,53	10,91	11,51
Себестоимость	1715233	1743350	1869660	28117	126310	154427	1,64	7,25	9
Валовая прибыль (убыток)	148252	130086	208222	-18166	78136	59970	-12,25	60,06	40,45
Рентабельность продукции, %	8,64	7,46	11,14	-1,18	2,49	2,5	-13,67	49,25	28,85
Рентабельность продаж, %	7,96	6,94	10,02	-1,01	2,07	2,06	-12,72	44,32	25,96
Затраты на рубль продаж	0,92	0,93	0,9	0,01	-0,02	-0,02	1,1	-3,31	-2,24
Фондоотдача	-	6,86	7,84	-	-	-	-	-	-
Фондоемкость	-	0,15	0,13	-	-	-	-	-	-

В 2014 г. выручка ООО «Сорский ГОК» составила 1863485 млн руб., в 2015 году выручка по сравнению с 2014 годом выросла на 9951 млн. руб. и составила 1873436 млн. руб. На конец 2016 г. значение выручки достигло 2077882 млн руб., то есть прирост показателя составил по сравнению с 2015

годом 204446 млн. руб. или 10,91%. Это ведет к улучшению рыночного положения компании, повышению ее конкурентоспособности.

Динамика выручки за анализируемый период имеет положительную динамику за 2014 – 2016 годы она выросла на 11,51%. За исследуемый период выручка демонстрирует более высокий темп роста (111,51%), чем себестоимость (109%). Это позитивное явление, которое приводит к повышению валовой маржи.

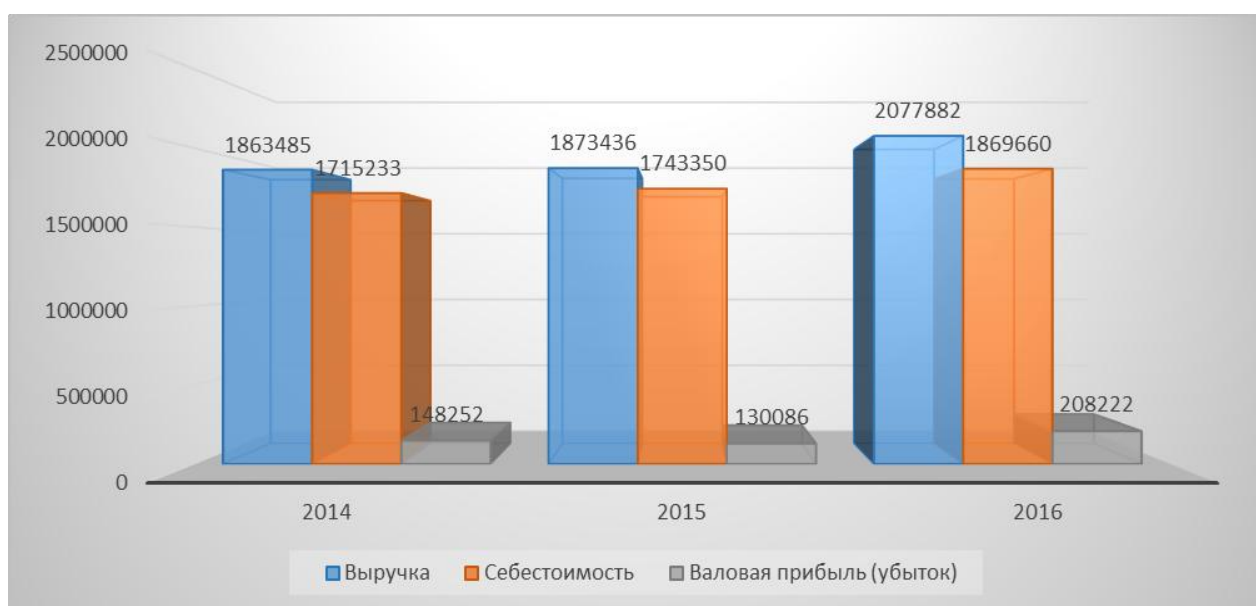


Рисунок 2 – Динамика технико-экономических показателей ООО «Сорский ГОК» за 2014 -2016 гг., млн. руб.

В 2015 г. валовая прибыль ООО «Сорский ГОК» сократилась по сравнению с 2014 годом на 18166 млн. руб., это связано с более быстрым ростом себестоимости в 2015 году по сравнению с выручкой предприятия. Поэтому можно говорить о качественном управлении себестоимостью товаров и услуг на начало периода исследования. В 2016 г. значение показателя составило 208222 млн руб. и по сравнению с 2015 годом увеличилось на 78136 млн. руб. В целом за анализируемый период валовая прибыль по предприятию увеличилась на 40,45%.

Каждый рубль продаж позволил сгенерировать 0,1002 рублей прибыли от продаж. Это свидетельствует об эффективном управлении операционными расходами в компании. Рост операционной маржи в течение 2014-2016 гг. на 2,07% свидетельствует о том, что менеджмент предприятия работает качественно и постоянно ищет резервы повышения эффективности работы компании.

Каждый используемый рубль основных средств позволил предприятию произвести и продать 7,84 рублей товаров и услуг в 2016 году по сравнению с 2015 годом данный показатель увеличился на 0,98. Рост показателя на 0,98 свидетельствует о повышении эффективности управления основными средствами.

Себестоимость продукции в анализируемом предприятии имеет прирост в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 154427 млн. руб. или 9%. За 2015 год по сравнению с 2014 годом себестоимость выросла на 1,64% и за 2016 год по сравнению с 2015 годом себестоимость выросла на 7,25%.

Если анализировать затраты на рубль продаж, то данный показатель в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 1,1%, в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизился на 3,31%. Если смотреть весь период, то с 2014 по 2016 год затраты на рубль продаж снизились на 2,24%.

Таблица 4 – Динамика активов ООО «Сорский ГОК», млн руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-			Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Основные средства	269697	276805	253248	7108	-23557	-16449	2,64	-8,51	-6,1
Доходные вложения в материальные ценности	1129	2706	5541	1577	2835	4412	139,68	104,77	390,79
Долгосрочные финансовые вложения	468276	536280	465582	68004	-70698	-2694	14,52	-13,18	-0,58
Отложенные налоговые активы	142895	216818	197624	73923	-19194	54729	51,73	-8,85	38,3
Прочие внеоборотные активы	53463	53875	55757	412	1882	2294	0,77	3,49	4,29

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-			Относительное отклонение, %		
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО	935460	1086 484	977752	151024	-108732	42292	16,14	-10,01	4,52
Запасы	365192	440304	337139	75112	-103165	-28053	20,57	-23,43	-7,68
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	5002	1350	831	-3652	-519	-4171	-73,01	-38,44	-83,39
Дебиторская задолженность	542337	490550	407741	-51787	-82809	-134596	-9,55	-16,88	-24,82
Краткосрочные финансовые вложения	188670	249374	354976	60704	105602	166306	32,17	42,35	88,15
Денежные средства и денежные эквиваленты	1398	829	110	-569	-719	-1288	-40,7	-86,73	-92,13
Прочие оборотные активы	448	1 859	2283	1411	424	1835	314,96	22,81	409,6
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО	1103047	1184266	1103080	81219	-81186	33	7,36	-6,86	0
Баланс	2038507	2270750	2080832	232243	- 189918	42325	11,39	-8,36	2,08

В 2015 г. активы ООО «Сорский ГОК» равны 2270750 млн. руб. по сравнению с 2014 годом активы выросли на 11,39%, в 2016 году по сравнению с 2015 годом активы наоборот имели тенденцию к снижению, которая составила 8,36%.

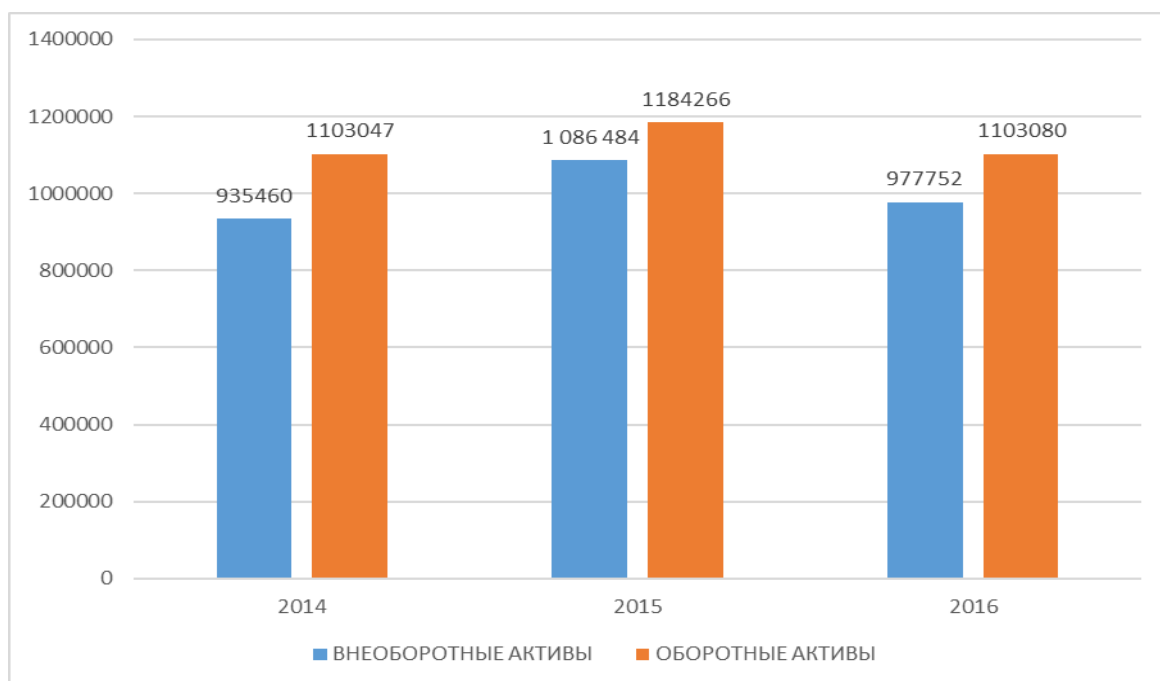


Рисунок 3 – Динамика активов ООО «Сорский ГОК»

Если посмотреть динамику активов с 2014 по 2016 годы, то видно, что сумма активов за данный период возросла на 2,08%. Этому способствовало

увеличение как суммы оборотных активов, так и суммы внеоборотных активов.

Факторами повышения суммы активов ООО «Сорский ГОК» являются данные прироста из таблицы 4:

- Доходные вложения в материальные ценности (+390,79%);
- Отложенные налоговые активы (+38,3%);
- Прочие внеоборотные активы (+4,29%);
- Краткосрочные финансовые вложения (+88,15%);
- Прочие оборотные активы (+409,6%).

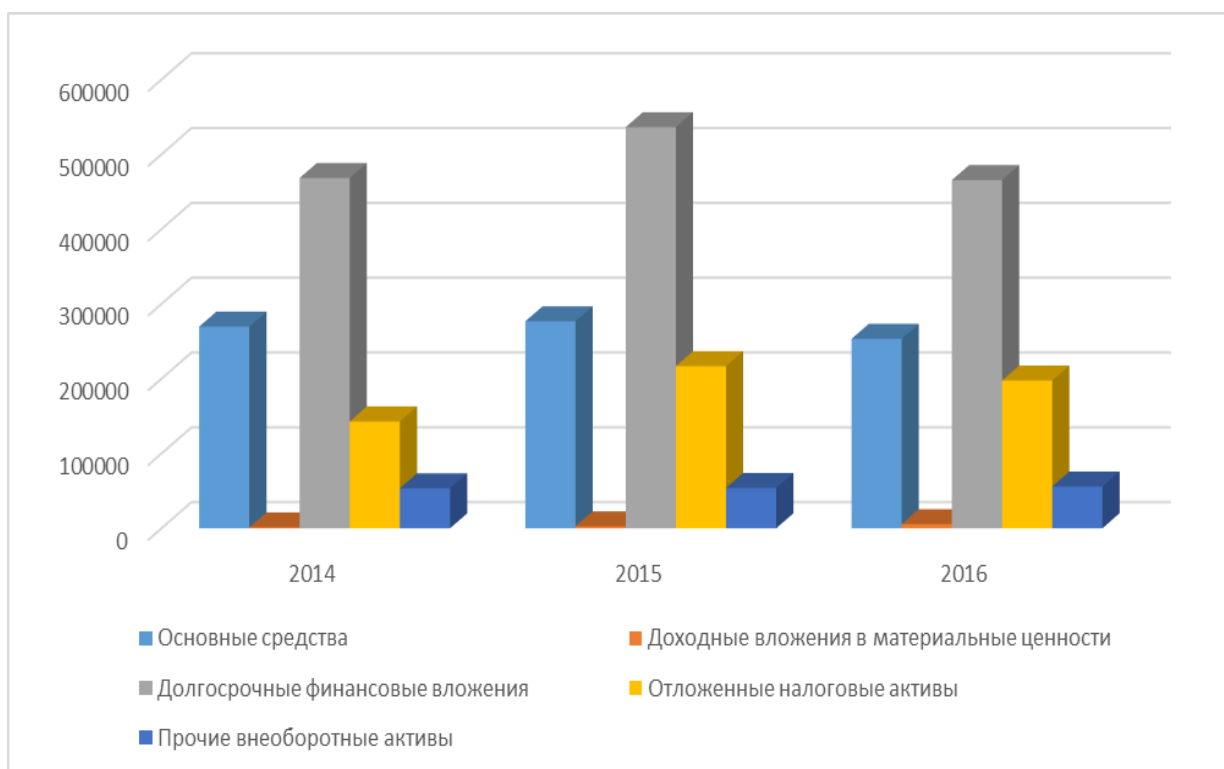


Рисунок 4 – Структура внеоборотных активов ООО «Сорский ГОК» в 2014-2016 гг.

Факторами снижения суммы активов ООО «Сорский ГОК» являются:

- Основные средства (-6,1%);
- Долгосрочные финансовые вложения (-0,58%);
- Запасы (-7,68%);
- Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям

(-83,39%);

— Дебиторская задолженность (-24,82%);

— Денежные средства и денежные эквиваленты (-92,13%).

Уменьшение стоимости основных средств ООО «Сорский ГОК» с 269 697 млн руб. в 2014 г. до 253 248 млн руб. в 2016 г. в условиях повышения объема сбыта свидетельствует об оптимизации структуры основных средств и их более эффективном использовании.

ООО «Сорский ГОК» вкладывает больше средств в материальные ценности, которые приносят дополнительный доход через отношения аренды, лизинга, проката.

Таким образом, менеджмент ООО «Сорский ГОК» считает инвестиции в этот актив привлекательными и ожидает получить как дополнительный доход от сдачи во временное пользование, так и от повышения стоимости актива.

Происходит рост объема производства и сбыта, поэтому предприятию необходимы дополнительные финансовые ресурсы для обеспечения бесперебойности операционного процесса.

Поэтому часть долгосрочных финансовых вложений была продана.

Снижение суммы запасов в условиях повышения интенсивности производства и сбыта свидетельствует об оптимизации текущей политики формирования запасов.

Ведь ООО «Сорский ГОК» выделяет меньше финансовых ресурсов на создание запасов сырья, материалов, готовой продукции и прочего.

Это обеспечивает снижение необходимой суммы финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойности операционного процесса.

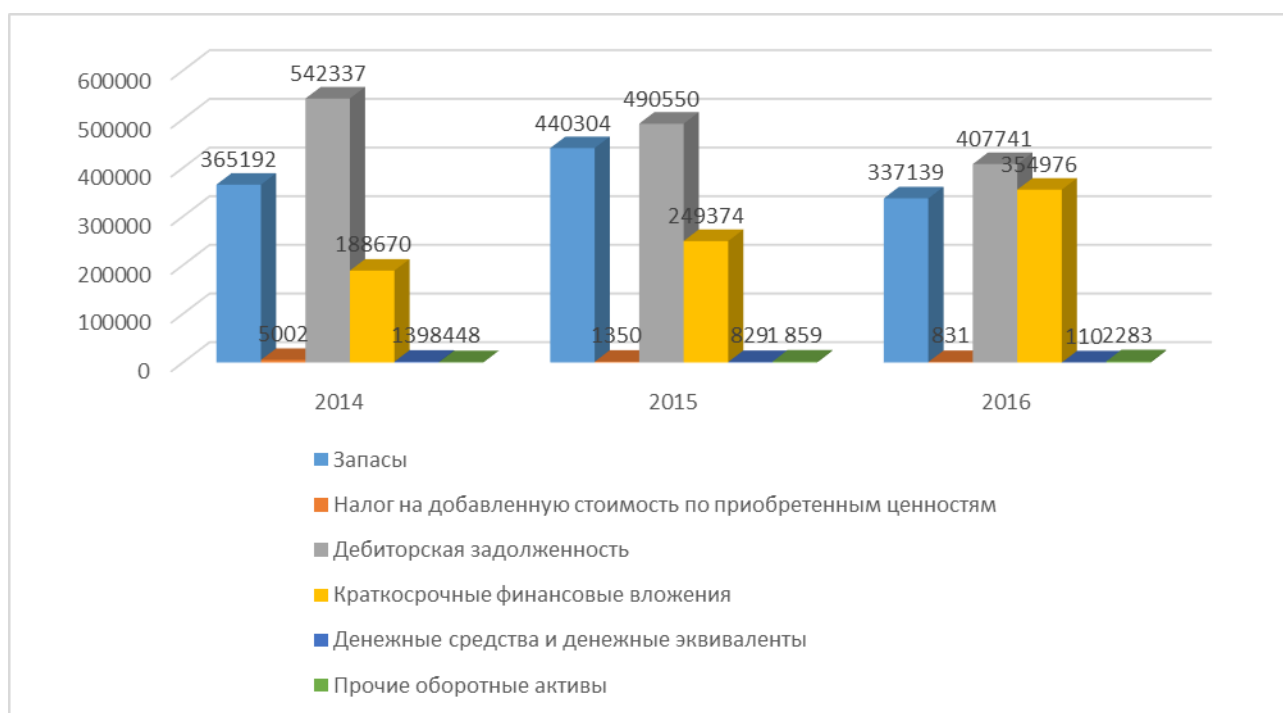


Рисунок 5 – Структура оборотных активов ООО «Сорский ГОК» в 2014-2016 гг.

Происходит снижение суммы дебиторской задолженности в условиях роста выручки, что указывает на эффективное управление коммерческим кредитованием и прочей дебиторской задолженностью в компании.

Положительным является тот факт, что сумма денежных средств снижается, а сумма краткосрочных финансовых вложений растет.

Это значит, что ООО «Сорский ГОК» пытается эффективно использовать имеющиеся средства, которые есть в наличии, и хочет получить максимальный доход с имеющихся ресурсов.

Денежные средства являются наименее продуктивной частью баланса, и они необходимы только для покрытия текущих обязательств. Однако слишком высокая сумма свободных денежных средств приводит к неэффективному использованию ресурсов.

Поэтому оптимально разместить лишние деньги в инструменты краткосрочного инвестирования, что собственно и делает ООО «Сорский ГОК».

Таблица 5 – Структура активов ООО «Сорский ГОК», %

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,–		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Основные средства	13,23	12,19	12,17	-1,04	-0,02	-1,06
Доходные вложения в материальные ценности	0,06	0,12	0,27	0,06	0,15	0,21
Долгосрочные финансовые вложения	22,97	23,62	22,37	0,65	-1,24	-0,6
Отложенные налоговые активы	7,01	9,55	9,5	2,54	-0,05	2,49
Прочие внеоборотные активы	2,62	2,37	2,68	-0,25	0,31	0,06
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО	45,89	47,85	46,99	1,96	-0,86	1,1
Запасы	17,91	19,39	16,2	1,48	-3,19	-1,71
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,25	0,06	0,04	-0,19	-0,02	-0,21
Дебиторская задолженность	26,6	21,6	19,6	-5	-2,01	-7,01
Краткосрочные финансовые вложения	9,26	10,98	17,06	1,73	6,08	7,8
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,07	0,04	0,01	-0,03	-0,03	-0,06
Прочие оборотные активы	0,02	0,08	0,11	0,06	0,03	0,09
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ВСЕГО	54,11	52,15	53,01	-1,96	0,86	-1,1
Баланс	100	100	100	0	0	0

В 2014 г. активы ООО «Сорский ГОК» состояли на 45,89% из внеоборотных активов и на 54,11% из оборотных активов, в 2015 и в 2016 году структура активов предприятия существенных изменений не имело. Основными элементами оборотных активов являются:

- запасы (17,91% от общей суммы активов);
- дебиторская задолженность (26,6% от общей суммы активов);
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов – 9,26% от общей суммы активов).

Основными внеоборотными активами являются:

- основные средства (13,23% от общей суммы активов);
- финансовые вложения (22,97% от общей суммы активов);
- отложенные налоговые активы (7,01% от общей суммы активов).

По состоянию на 2016 г. активы ООО «Сорский ГОК» состоят из внеоборотных активов на 46,99%. Оставшиеся 53,01% приходятся на

оборотные активы. Основными элементами оборотных активов являются:

- запасы (16,2% от общей суммы активов);
- дебиторская задолженность (19,6% от общей суммы активов);
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов – 17,06% от общей суммы активов).

Основными внеоборотными активами в течение последнего периода являются:

- основные средства (12,17% от общей суммы активов);
- финансовые вложения (22,37% от общей суммы активов);
- отложенные налоговые активы (9,5% от общей суммы активов).

Доля финансовых вложений является значительной и составляет 39,43%. Это значит, что менеджмент ООО «Сорский ГОК» считает, что вложение средств в финансовые инструменты, а именно акции, облигации и прочие, является более привлекательной альтернативой по сравнению с вложением средств в собственную операционную деятельность.

Учитывая, что предприятие формирует долгосрочные инвестиции, менеджмент ожидает, что текущая рыночная ситуация сохранится в течение следующего года.

Повышение доли внеоборотных активов свидетельствует о снижении маневренности активов ООО «Сорский ГОК». Однако доля внеоборотных активов является низкой, что оставляет компании возможность проводить гибкую операционную и финансовую политику.

Таблица 6 – Динамика источников финансовых ресурсов ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 гг., млн руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,–			Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Уставной капитал	530009	530009	530009	0	0	0	0	0	0
Непокрытый убыток	-212059	-553619	-579195	-341560	-25576	-367136	161,07	4,62	173,13
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	317950	-23610	-49186	-341560	-25576	-367136	-107,43	108,33	-115,47
Долгосрочные заемные средства	1335574	1581836	872129	246262	-709707	-463445	18,44	-44,87	-34,7
Отложенные налоговые обязательства	17173	18197	8575	1024	-9622	-8598	5,96	-52,88	-50,07
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	1352747	1600033	880704	247286	-719329	-472043	18,28	-44,96	-34,9
Краткосрочные заемные средства	38388	99571	448543	61183	348972	410155	159,38	350,48	1068,45
Кредиторская задолженность	296 035	559 652	763952	263617	204300	467917	89,05	36,5	158,06
Прочие краткосрочные обязательства	33387	35104	36819	1717	1715	3432	5,14	4,89	10,28
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	367810	694327	1249314	326517	554987	881504	88,77	79,93	239,66
Баланс	2038507	2270750	2080832	232243	-189918	42325	11,39	-8,36	2,08

В 2014 г. объем собственного капитала ООО «Сорский ГОК» равен 317950 млн руб., в 2015 году собственный капитал ООО «Сорский ГОК» сократился по сравнению с 2014 годом на 341560 млн. руб. или на 17,43%,

снижение собственного капитала в 2015 году по сравнению с 2014 годом связано в основном с увеличением убытка предприятия на 341560 млн. руб.

В 2016 году собственный капитал предприятия составил -49186 млн. руб. по сравнению с 2015 годом убыток еще более увеличился. С 2014 по 2016 годы собственный капитал предприятия снизился на 115,47%.

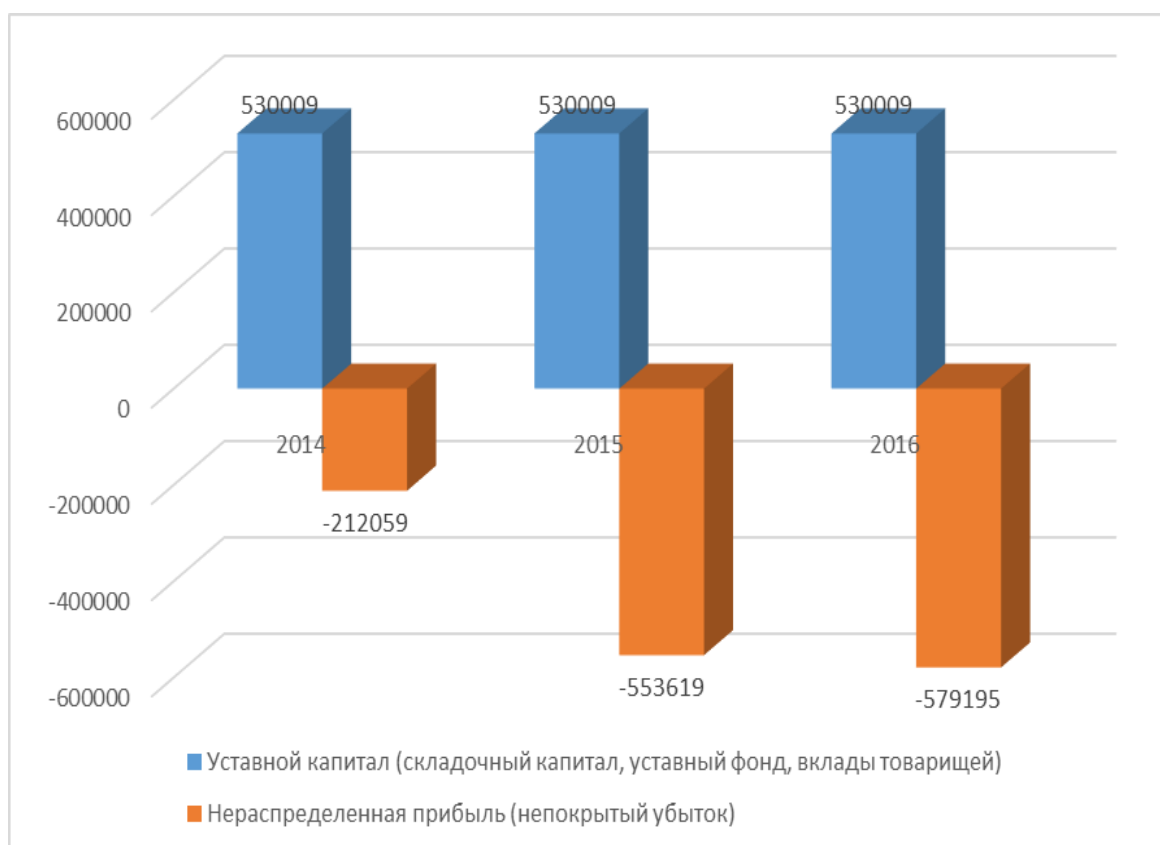


Рисунок 6 – Структура собственного капитала и резервов в 2014 -2016 гг., млн. руб.

Увеличение суммы пассивов ООО «Сорский ГОК» в течение 2014-2016 гг. за счет краткосрочных обязательств ведет к снижению ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

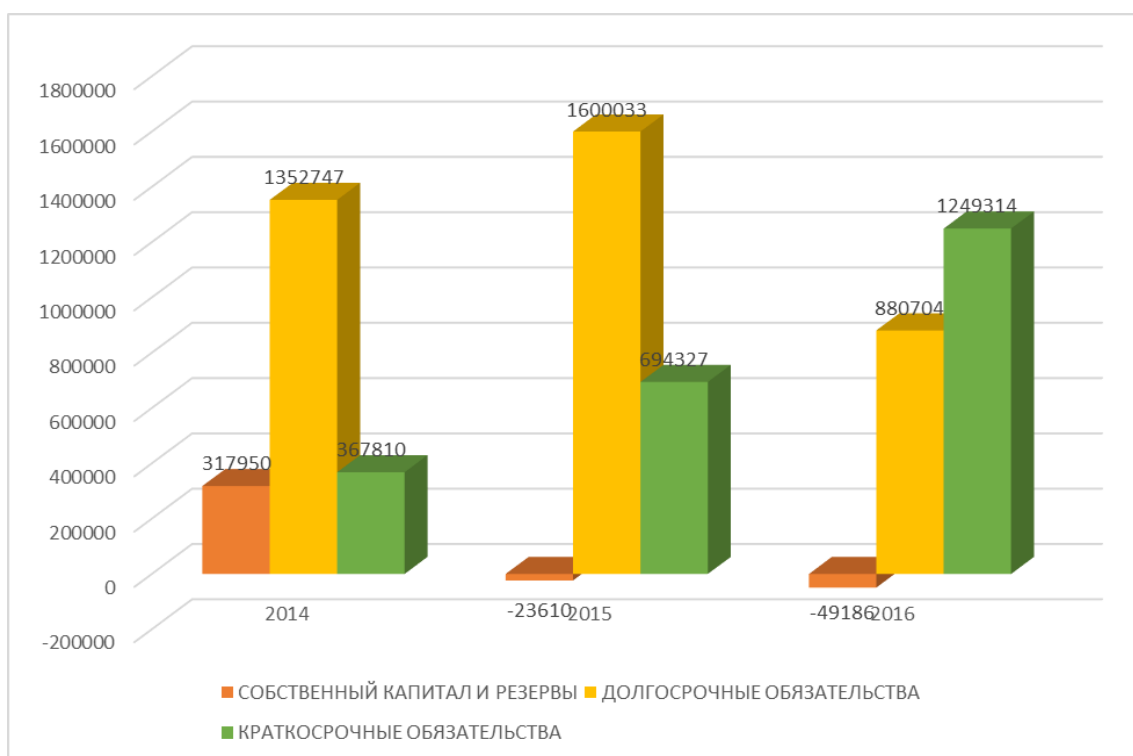


Рисунок 7 – Динамика пассивов ООО «Сорский ГОК» в 2014 -2016 гг.

Если рассматривать отдельные элементы пассивов, то факторами увеличения суммы финансовых ресурсов ООО «Сорский ГОК» с 2014 по 2016 год являются:

- Краткосрочные заемные средства (+1068,45%);
- Кредиторская задолженность (+158,06%);
- Прочие краткосрочные обязательства (+10,28%).

Факторами снижения суммы финансовых ресурсов ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 гг. являются:

- Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (-367136 млн руб.);
- Долгосрочные заемные средства (-34,7%);
- Отложенные налоговые обязательства (-50,07%).

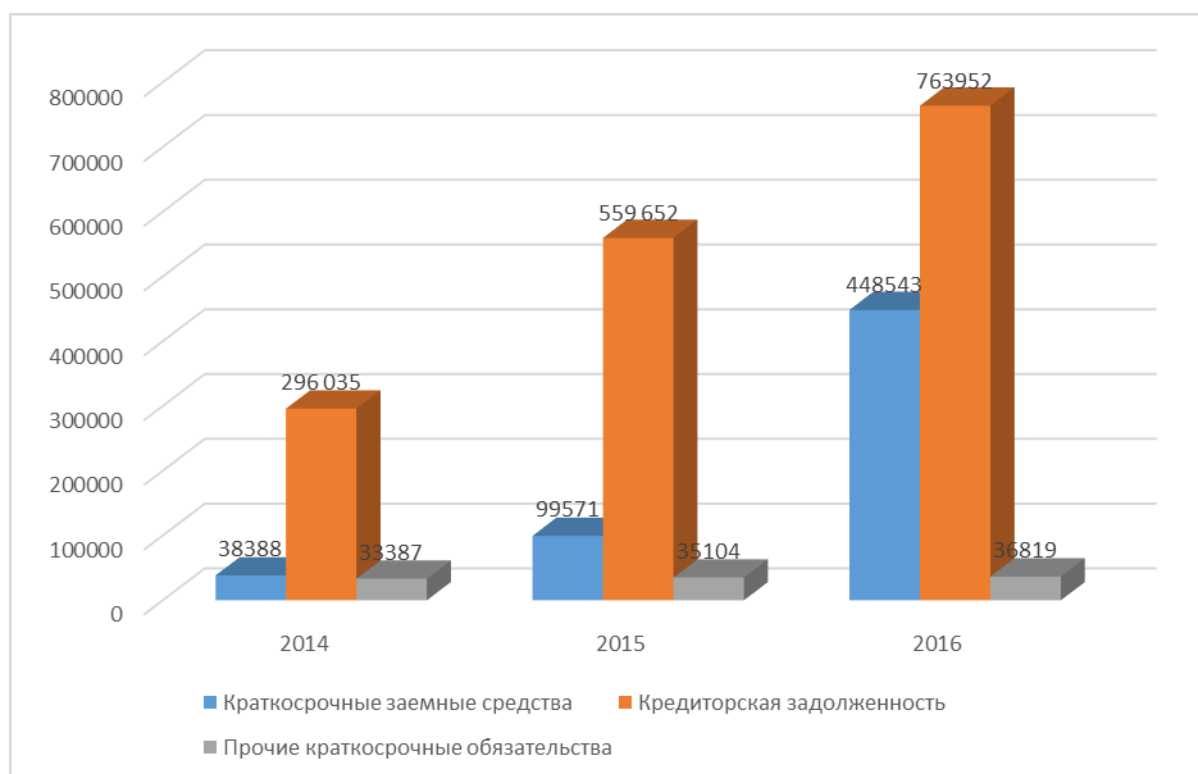


Рисунок 8 – Структура краткосрочных обязательств ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 гг.

Увеличение убытков указывает на деградацию ООО «Сорский ГОК» в течение 2014 - 2016 гг. Такая динамика приводит к росту потребности в заемном капитале, что может привести к дополнительным процентным и комиссионным расходам. Кроме этого, сформированная тенденция приводит к снижению доверия к предприятию со стороны кредиторов и поставщиков. Все это создает неблагоприятную среду функционирования ООО «Сорский ГОК».

Необходимо работать над возобновлением рентабельной деятельности, что позволит наращивать объем нераспределенной прибыли и собственного капитала.

ООО «Сорский ГОК» замещает часть долгосрочных заемных средств краткосрочными, что ведет к некоторому снижению текущей платежеспособности и повышению уровня краткосрочных финансовых рисков. Однако это позволяет проводить более гибкую финансовую политику, ведь в случае, если нужна в дополнительных финансовых ресурсах

пропадет, ООО «Сорский ГОК» сможет их вернуть в банк, а не продолжать обслуживать долг и увеличивать процентные расходы.

Рост краткосрочной кредиторской задолженности, основу которой обычно составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками, может иметь двойное влияние на предприятие. С одной стороны, это дополнительные средства, которые могут быть использованы в деятельности компании, что позволит сократить процентные расходы на привлечение заемных средств. С другой стороны, при интенсивном и длительном использовании средств поставщиков последние могут закладывать такие действия в цену товара, что будет приводить к повышению себестоимости производства. Поэтому невозможно дать однозначной интерпретации сокращению кредиторской задолженности.

Таблица 7 – Структура источников финансирования ООО «Сорский ГОК», %

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +, –		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Уставной капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	26	23,34	25,47	-2,66	2,13	-0,53
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-10,4	-24,38	-27,83	-13,98	-3,45	-17,43
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	15,6	-1,04	-2,36	-16,64	-1,32	-17,96
Долгосрочные заемные средства	65,52	69,66	41,91	4,14	-27,75	-23,6
Отложенные налоговые обязательства	0,84	0,8	0,41	-0,04	-0,39	-0,43
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	66,36	70,46	42,32	4,1	-28,14	-24,04
Краткосрочные заемные средства	1,88	4,38	21,56	2,5	17,17	19,67
Кредиторская задолженность	14,52	24,65	36,71	10,12	12,07	22,19
Прочие краткосрочные обязательства	1,64	1,55	1,77	-0,09	0,22	0,13
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	18,04	30,58	60,04	12,53	29,46	42

Структура пассивов ООО «Сорский ГОК» формируется под воздействием различных внутренних и внешних факторов.

Состоянием на 2014 г. пассивы состояли на 15,6% из собственного

капитала, на 66,36% из долгосрочных обязательств и на 18,04% из краткосрочных обязательств.

Доля собственного капитала ООО «Сорский ГОК» ниже нормативных пределов, что свидетельствует о высоком уровне финансовых рисков.

Основные составные собственного капитала ООО «Сорский ГОК»:

— уставный капитал (26% от суммы финансовых источников);

Основными привлеченными источниками финансов ООО «Сорский ГОК» являются:

— долгосрочные заемные средства (65,52% от суммы финансовых источников);

— кредиторская задолженность (14,52% от суммы финансовых источников).

В 2016 г. пассивы ООО «Сорский ГОК» состояли на -2,36% из собственного капитала, на 42,32% из долгосрочных обязательств и на 60,04% из краткосрочных обязательств.

Доля собственного капитала низкая, что снижает уровень защиты кредиторов. Основу собственного капитала ООО «Сорский ГОК» составляли:

— уставный капитал (25,47% от суммы финансовых источников).

Основу обязательств ООО «Сорский ГОК» составляли:

— долгосрочные заемные средства (41,91% от суммы финансовых источников);

-- краткосрочные заемные средства (21,56% от суммы финансовых источников);

-- кредиторская задолженность (36,71% от суммы финансовых источников).

Снижение доли заемных средств до 63,47% от общей суммы пассивов свидетельствует об уменьшении зависимости компании от финансовых кредиторов.

Кредиторская задолженность играет важную роль в финансировании

пассивов компании, что свидетельствует о зависимости компании от коммерческих кредитов поставщиков и подрядчиков.

Таблица 8 – Динамика финансовых результатов ООО «Сорский ГОК», млн руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-			Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Выручка	1863485	1873436	2077882	9951	204446	214397	0,53	10,91	11,51
Себестоимость продаж	1715233	1743350	1869660	28117	126310	154427	1,64	7,25	9
Валовая прибыль (убыток)	148252	130086	208222	-18166	78136	59970	-12,25	60,06	40,45
Управленческие расходы	233521	237241	258160	3720	20919	24639	1,59	8,82	10,55
Прибыль (убыток) от продаж	-85269	-107155	-49938	-21886	57217	35331	25,67	-53,4	-41,43
Проценты к получению	47521	53446	60442	5925	6996	12921	12,47	13,09	27,19
Проценты к уплате	81254	82283	88271	1029	5988	7017	1,27	7,28	8,64
Прочие доходы	89521	90245	229063	724	138818	139542	0,81	153,82	155,88
Прочие расходы	254124	365091	154990	110967	-210101	-99134	43,67	-57,55	-39,01
Прибыль (убыток) до налогообложения	-283605	-410838	-3694	-127233	407144	279911	44,86	-99,1	-98,7
Изменение отложенных налоговых обязательств	-1254	-9269	-10311	-8015	-1042	-9057	639,15	11,24	722,25
Изменение отложенных налоговых активов	0	1024	9622	1024	8598	9622		839,65	
Прочее	0	-73923	-21192	-73923	52731	-21192		-71,33	
Чистая прибыль (убыток)	-284859	-341561	-25575	-56702	315986	259284	19,91	-92,51	-91,02

В 2015 г. выручка ООО «Сорский ГОК» составила 1873436 млн руб. по сравнению с 2014 годом выручка увеличилась на 0,53%. На конец 2016 г. значение достигло 2077882 млн руб., то есть прирост показателя составил 10,91% по сравнению с 2015 годом и увеличился на 11,51% по сравнению с 2014 годом. Это ведет к улучшению рыночного положения компании, повышению ее конкурентоспособности. За исследуемый период выручка демонстрирует более высокий темп роста (111,51%), чем себестоимость

(109%). Это позитивное явление, которое приводит к повышению валовой маржи.

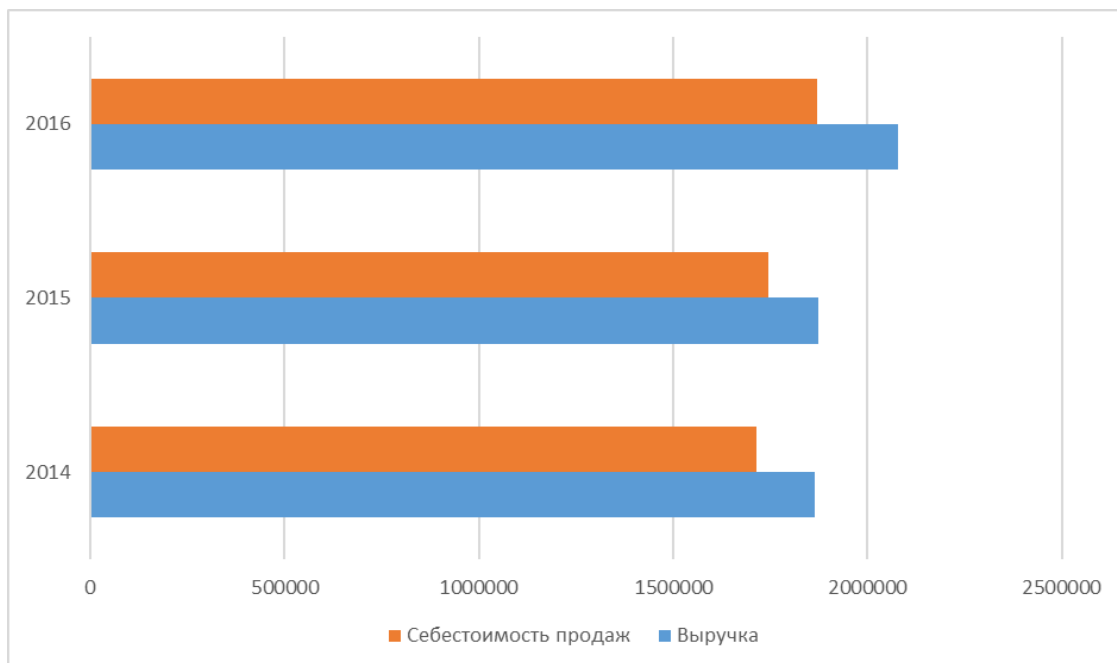


Рисунок 9 – Динамика выручки и себестоимости ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 гг.

В 2014 г. валовая прибыль ООО «Сорский ГОК» составила 148252 млн руб. в 2015 году валовая прибыль снизилась на 18166 млн. руб. или на 12,25%. Поэтому можно говорить о качественном управлении себестоимостью товаров и услуг на начало периода исследования. В 2016 г. значение показателя составило 208222 млн руб. и по сравнению с 2015 годом увеличилось на 78136 млн. руб. или на 60,06%. За анализируемый период с 2014 по 2016 годы валовая прибыль увеличилась на 40,45%.

В течение 2014-2016 гг. наблюдается убыток от продаж, что свидетельствует о низкой операционной эффективности ООО «Сорский ГОК». Значение показателя несколько снизилось на -41,43%.

Чистая прибыль формируется под влиянием всех внутренних и внешних процессов. В компании объем чистого убытка в 2014 г. составил 284859 млн руб., что свидетельствует об неудовлетворительной работе предприятия.

Динамика чистой прибыли ООО «Сорский ГОК» в течение 2014-2016

гг. свидетельствует о незначительном улучшении работы, однако отрицательное значение показателя (-25575,00 млн руб.) доказывает наличие деструктивных процессов в организации.

Отсутствие прибыли не позволяет обеспечить простое воспроизводство активов.

Таблица 9 – Расчет чистых активов ООО «Сорский ГОК», млн руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-			Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Внеоборотные активы (итого по разделу I баланса)	935460	1086484	977752	151024	-108732	42292	16,14	-10,01	4,52
Оборотные активы (итого по разделу II баланса)	1103047	1184266	1103080	81219	-81186	33	7,36	-6,86	0
Долгосрочные обязательства (итого по разделу IV баланса)	1352747	1600033	880704	247286	-719329	-472043	18,28	-44,96	-34,9
Краткосрочные обязательства (итого по разделу V баланса)	367810	694327	1249314	326517	554987	881504	88,77	79,93	239,66
Всего чистых активов	317950	-23610	-49186	-341560	-25576	-367136	-107,43	108,33	-115,47

Сумма чистых активов снижается, что свидетельствует об ухудшении уровня благосостояния организации. Уменьшение составило 367 136 млн руб. в течение 2014-2016 гг.

Таблица 10 – Оценка капитала ООО «Сорский ГОК» по признаку длительности участия в деятельности, млн руб.

Показатели	Год			Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Постоянный капитал	317950	-23610	-49186	-107,43	108,33	-115,47
Устойчивые обязательства	1352747	1600033	880704	18,28	-44,96	-34,9
Мобильные обязательства	367810	694327	1249314	88,77	79,93	239,66

Снижение постоянного капитала ООО «Сорский ГОК» на 367 136 млн руб. ведет к снижению уровня защиты кредиторов и финансовому ослаблению компании в течение 2014-2016 гг. Снижение суммы устойчивых обязательств ООО «Сорский ГОК» на 472 043 млн руб. ведет к снижению зависимости компании от внешних источников финансирования. Повышение суммы мобильных обязательств на 239,66% в течение 2014-2016 гг. ведет к снижению платежеспособности ООО «Сорский ГОК». В этом случае важно следить за значением показателей ликвидности.

Таблица 11 – Структура имущества ООО «Сорский ГОК», млн руб.

Показатели	2014		2015		2016		Абсолютное отклонение, +,-		Относительное отклонение, %	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Расчетно-денежная	1349026	66,18	1497060	65,93	1429147	68,68	148034	-67913	10,97	-4,54
Товарная и производственная части	689481	33,82	773 690	34,07	651 685	31,32	84 209	-122005	12,21	-15,77
ВСЕГО	2038507	100	2270750	100	2080832	100	232243	-189918	11,39	-8,36

Расчетно-денежная часть имущества ООО «Сорский ГОК» составляет 1429147 млн руб. в 2016 г. против 1 349 026 млн руб. в 2014 г. Удельный вес показателя на конец периода исследования составил 68,68%.

Часть имущества ООО «Сорский ГОК», которая непосредственно принимает участие в производственном и сбытовом процессах, составляет 31,32% в 2016 г. Стоимость этого элемента имущества составила на конец периода 651 685 млн руб.

2.3 Анализ показателей ликвидности, рентабельности и эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК» 2014-2016 гг.

Далее проведем анализ показателей ликвидности и рентабельности

деятельности ООО «Сорский ГОК».

Таблица 12 – Анализ ликвидности баланса ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 гг.

Раздел баланса	Тип	2014	2015	2016
Активы	A1 (денежные средства, эквиваленты и краткосрочные финансовые инвестиции)	190068	250203	355086
	A2 (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	542785	492409	410024
	A3 (запасы и НДС по приобретенным ценностям)	370194	441654	337970
	A4 (внеоборотные активы)	935460	1086484	977752
Пассивы	П1 (кредиторская задолженность и прочая краткосрочная задолженность)	329422	594756	800771
	П2 (краткосрочные кредиты и займы)	38388	99571	448543
	П3 (долгосрочные обязательства)	1352747	1600033	880704
	П4 (собственный капитал и резервы)	317950	-23610	-49186
Излишек/ дефицит	A1-П1	-139354	-344553	-445685
	A2-П2	504397	392838	-38 519
	A3-П3	-982553	-1158379	-542734
	A4-П4	617510	1110 094	1026938
Кумулятивный излишек/ дефицит	$\Delta AП1 = A1-П1$	-139354	-344553	-445685
	$\Delta AП2 = A2-П2 + \Delta AП1$	365043	48285	-484204
	$\Delta AП3 = A3-П3 + \Delta AП2$	-617510	-1110094	-1026938
	$\Delta AП4 = A4-П4 + \Delta AП3$	0	0	0

Данные таблицы 11 показывают, что в 2016 г. баланс компании был недостаточно сбалансированным, а уровень риска потери ликвидности был существенным.

Для покрытия наиболее срочных обязательств в компании было на 445 685 млн руб. меньше, чем это необходимо.

Такое утверждение относится ко всем текущим обязательствам, ведь с учетом дефицита активов A1, в компании было недостаточно ликвидных активов, которые могут быть реализованы на рынке в течение года для того, чтобы погасить свои текущие долги.

Совокупность этих факторов свидетельствует о том, что ООО «Сорский ГОК» не способно отвечать по своим обязательствам вовремя.

Для лучшего понимания ситуации стоит рассмотреть относительные показатели ликвидности.

Таблица 13 – Показатели ликвидности ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 г.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,–		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Коэффициент текущей ликвидности	3	1,71	0,88	-1,29	-0,82	-2,12
Коэффициент быстрой ликвидности	2,01	1,07	0,61	-0,93	-0,46	-1,39
Соотношение краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности	1,83	0,88	0,53	-0,96	-0,34	-1,3

ООО «Сорский ГОК» было полностью платежеспособным, ведь на каждую единицу текущих обязательств в предприятия было 3 оборотных активов в 2014 г.

В 2015 году данный показатель снизился на 1,29 до уровня 1,71, а в 2016 году по сравнению с 2015 годом снижение произошло еще на 0,82 и составило 0,88. В общем с 2014 по 2016 гг. данный показатель снизился на 2,12.

Коэффициент быстрой ликвидности также имеет тенденцию к снижению в 2015 по сравнению с 2014 годом показатель снизился на 0,93, в 2016 по сравнению с 2015 годом снизился на 0,46, а в общем за анализируемый период с 2014 по 2016 гг. коэффициент снизился на 1,39.

ООО «Сорский ГОК» имело недостаточно оборотных активов. Их сумма составляла 88,29% от суммы краткосрочных обязательств.

Возможно, в компании существуют проблемы с платежеспособностью.

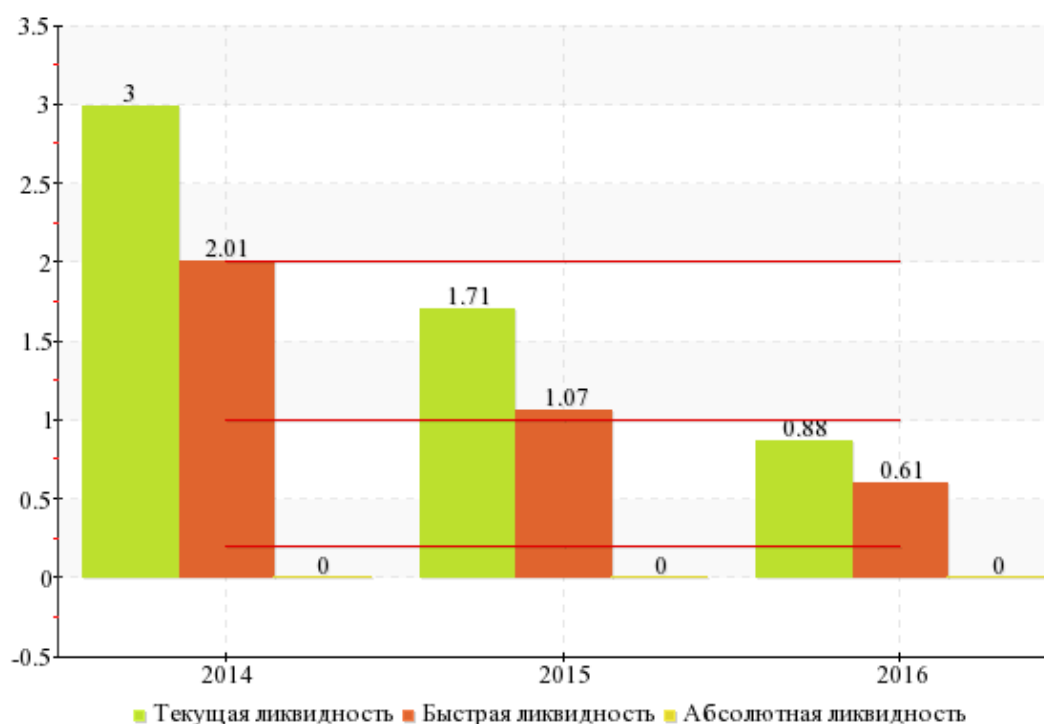


Рисунок 10 – Показатели ликвидности ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 гг.

ООО «Сорский ГОК» способно быстро погасить 200,61% текущих обязательств в 2014 г.

На конец 2016 г. значение показателя находится вне нормативных пределов, поэтому ликвидность баланса ООО «Сорский ГОК», возможно, нарушена.

Компания способна срочно погасить 0% своих краткосрочных обязательств в 2016 г., то есть коэффициент абсолютной ликвидности находится ниже нормативного предела.

В 2016 г. текущая политика управления дебиторско -кредиторской задолженностью ООО «Сорский ГОК» позитивно влияла на платежеспособность компании. Дебиторы отвлекают меньше средств, чем предоставляют кредиторы. В 2016 г. на единицу кредиторской задолженности сформировано 0,53 единиц средств дебиторской задолженности.

Таблица 14 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Сорский ГОК»

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,–		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Собственные оборотные средства	-617510	-1110094	-1026938	-492584	83156	-409428
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами	-0,56	-0,94	-0,93	-0,38	0,01	-0,37
Маневренность собственных оборотных средств	-0	-0	-0	0	0	0
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами запасов	-1,69	-2,52	-3,05	-0,83	-0,52	-1,36
Коэффициент финансовой автономии	0,16	-0,01	-0,02	-0,17	-0,01	-0,18
Коэффициент финансовой зависимости	6,41	-96,18	-42,31	-102,59	53,87	-48,72
Коэффициент финансового левериджа	5,41	-97,18	-43,31	-102,59	53,87	-48,72
Коэффициент маневренности собственного капитала	-1,94	47,02	20,88	48,96	-26,14	22,82
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,21	0,3	0,59	0,09	0,28	0,37
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытия инвестиций)	0,82	0,69	0,4	-0,13	-0,29	-0,42
Коэффициент мобильности активов	1,18	1,09	1,13	-0,09	0,04	-0,05

Состоянием на 2016 г. сумма собственных оборотных средств ООО «Сорский ГОК» составила -1 026 938 млн руб. Показатель снизился на 409 428 млн руб. за 2014-2016 гг. Низкое значение показателя является признаком зависимости ООО «Сорский ГОК» от внешних источников финансирования. Они необходимы для финансирования оборотного капитала и обеспечения бесперебойности операционного процесса.

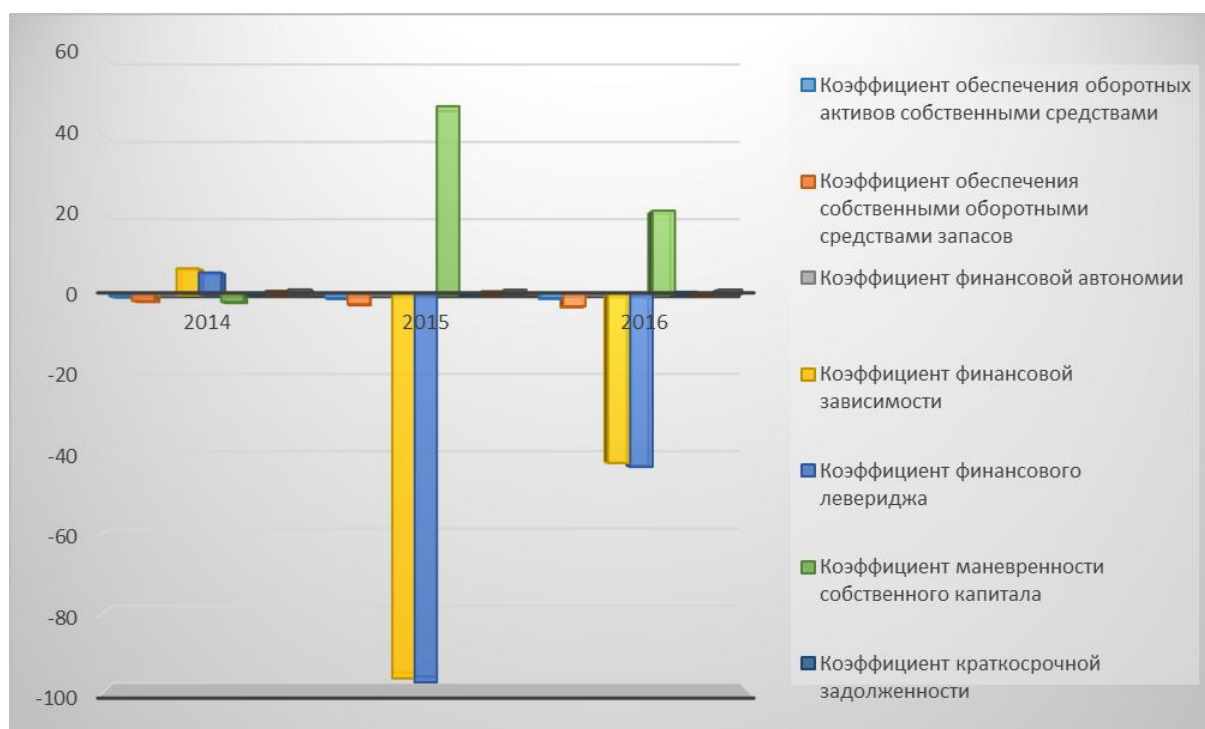


Рисунок 11 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Сорский ГОК» в 2014 – 2016 гг.

Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами находится вне нормативных пределов в 2016 г., что указывает на высокую зависимость компании от заемных средств. Без доступа к внешним источникам ООО «Сорский ГОК» не сможет эффективно работать.

Показатель маневренности собственных оборотных средств ООО «Сорский ГОК» был ниже нормы в 2016 г. Наблюдаем такое явление из-за отсутствия собственных оборотных средств.

В предприятия недостаточно собственных оборотных средств для формирования необходимого минимума запасов (-304,6%) в 2016 г. Это ведет к снижению устойчивости производственного и сбытового процесса. В течение 2014-2016 гг. значение снижается на 1,36, что является негативной тенденцией.

Коэффициент финансовой автономии ООО «Сорский ГОК» говорит о том, что компания является потенциальным банкротом.

Коэффициент краткосрочной задолженности ООО «Сорский ГОК»

указывает на то, что в 2016 г. структура внешних источников финансирования была сбалансированной, а долгосрочные и краткосрочные обязательства играли примерно одинаковую роль. За 2014-2016 гг. значение показателя выросло на 0,37.

Коэффициент финансовой устойчивости говорит о том, что существует вероятность потери устойчивости компанией ООО «Сорский ГОК» в течение ближайшего года. Компания финансирует свою деятельность только на 39,96% за счет долгосрочных обязательств и постоянного капитала.

В 2016 г. мобильность активов ООО «Сорский ГОК» является высокой, и на каждую единицу внеоборотных активов приходится 1,13 единиц оборотных активов.

Таблица 15 – Тип финансовой устойчивости ООО «Сорский ГОК»

Показатели	2014	2015	2016
Источники собственных средств	317 950	-23 610	-49 186
Необоротные активы	935 460	1 086 484	977 752
Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	-617 510	-1 110 094	-1 026 938
Долгосрочные кредиты и заемные средства (долгосрочные обязательства)	1 352 747	1 600 033	880 704
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников средств для формирования запасов и затрат (стр. 3 + стр. 4)	735 237	489 939	-146 234
Краткосрочные кредиты и заемные средства (текущие обязательства)	367 810	694 327	1 249 314
Общая величина основных источников средств для формирования запасов (стр. 5 + стр. 6)	1 103 047	1 184 266	1 103 080
Общая величина запасов	365 192	440 304	337 139
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	-982 702	-1 550 398	-1 364 077
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	370 045	49 635	-483 373
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	737 855	743 962	765 941
Тип финансовой устойчивости	Удовлетворительная устойчивость	Удовлетворительная устойчивость	Проблемное состояние

В предприятия проблемное финансовое положение в 2016 г. Не хватает 483 373 млн руб. собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов материалов, сырья, товаров.

Этому способствовало несколько факторов. Во-первых, в течение 2016 г. сумма запасов была ощутимой. Это значит, что компании необходимо привлечь дополнительные средства из внешних источников для того, чтобы обеспечить бесперебойность операционного процесса. Во-вторых, в предприятия недостаточная сумма постоянных источников финансирования. Это значит, что при ухудшении ситуации на рынке и снижении доступа к финансовому рынку, компания не сможет продолжать стабильно работать, ведь ей нужно привлекать дополнительные краткосрочные финансовые ресурсы.

Такое положение дел создает неблагоприятные условия для функционирования предприятия. Исходя из полученных данных, можно утверждать, что уровень финансовых рисков являются значительным, ведь без рефинансирования текущей задолженности компания не сможет продолжить деятельность.

Таблица 16 – Прочие показатели платежеспособности ООО «Сорский ГОК» (показатели достаточности денежного потока)

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +, –		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Степень платежеспособности общая, мес.	11,08	14,7	12,3	3,62	-2,4	1,22
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам, мес.	8,96	10,89	7,68	1,93	-3,21	-1,28
Коэффициент задолженности по кредиторской задолженности, мес.	1,91	3,58	4,41	1,68	0,83	2,51
Коэффициент покрытия процентов	-2,49	-3,99	0,96	-1,5	4,95	3,45

При сохранении текущего денежного потока от реализации продукции и услуг на уровне 2016 г., ООО «Сорский ГОК» будет способно погасить все свои обязательства в течение 12,3 месяцев, что на 1,22 месяцев больше, чем в 2014 г. Это свидетельствует о снижении общей платежеспособности ООО

«Сорский ГОК».

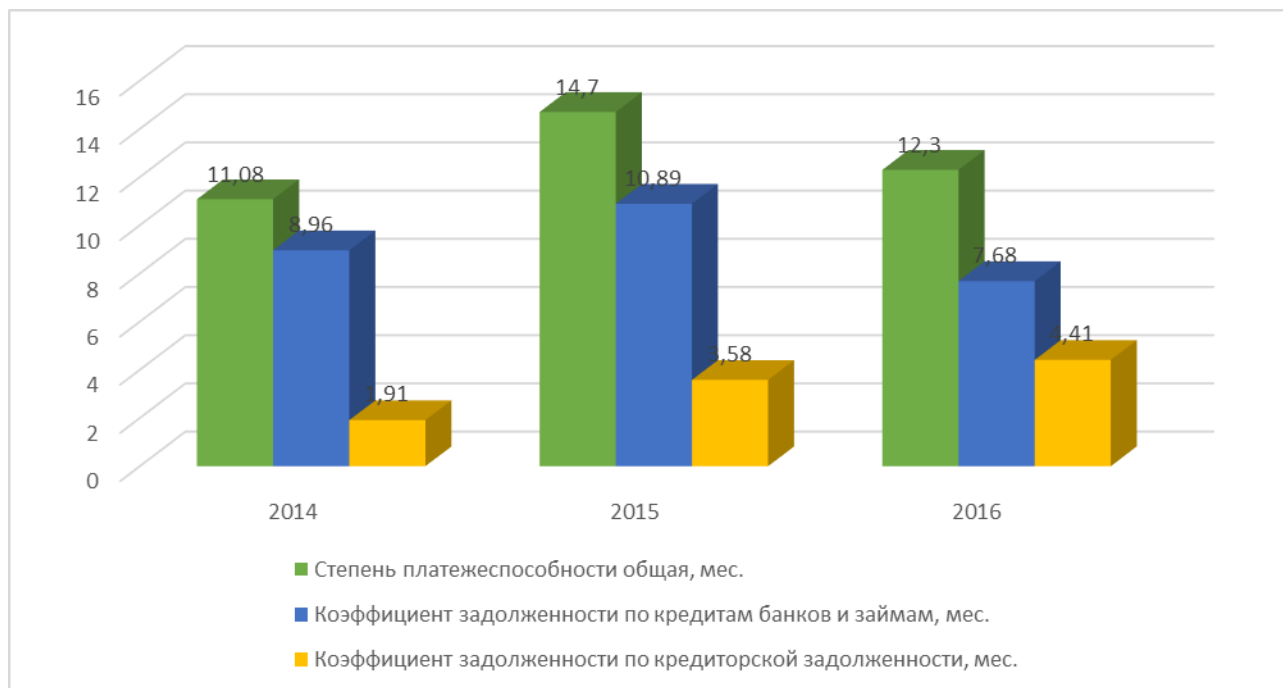


Рисунок 12 – Прочие показатели платежеспособности ООО «Сорский ГОК»

Компании требуется все меньше времени для того, чтобы погасить свои обязательства по кредитам банков и займам - 7,68 месяцев в 2016 г. против 8,96 месяцев в 2014 г. Это ведет к повышению доверия к компании со стороны кредиторов [25, С. 412].

Снижается степень платежеспособности по кредиторской задолженности в 2016 г., и предприятию требуется на 2,51 месяцев больше для погашения обязательств перед поставщиками, подрядчиками и прочими сторонами. Это может привести, например, к повышению стоимости коммерческого кредитования (отсрочки, рассрочки или аванса).

Коэффициент покрытия процентов находится ниже нормативного предела в 2016 г., что указывает на значительные риски для кредиторов. ООО «Сорский ГОК» не смог сформировать достаточного денежного потока для выплаты процентов по долговым обязательствам, ведь на каждый рубль выплаченных процентов приходится только 0,96 рублей прибыли до налогообложения и выплаты процентов. Способность компании

генерировать достаточный объем средств для погашения процентов растет в течение 2014-2016 гг.

Таблица 17 – Показатели деловой активности ООО «Сорский ГОК» (показатели оборачиваемости)

Показатели	Год		Абсолютное отклонение, +,-
	2015	2016	2016/ 2015
Оборачиваемость собственного капитала	12,73	-57,09	-69,82
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	0,87	0,96	0,09
Фондоотдача	6,86	7,84	0,98
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	1,64	1,82	0,18
Период одного оборота оборотных средств (дней)	219,77	198,15	-21,62
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	4,33	4,81	0,48
Период одного оборота запасов (дней)	83,17	74,85	-8,32
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	3,63	4,63	1
Период погашения дебиторской задолженности (дней)	99,24	77,82	-21,42
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	4,07	2,83	-1,25
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	88,35	127,43	39,08
Период производственного цикла (дней)	83,17	74,85	-8,32
Период операционного цикла (дней)	182,41	152,66	-29,74
Период финансового цикла (дней)	94,06	25,23	-68,82

Активы компании совершили 0,96 оборотов в течение 2016 г. Каждый используемый рубль основных средств позволил предприятию произвести и продать 7,84 рублей товаров и услуг. Рост показателя на 0,98 свидетельствует о повышении эффективности управления основными средствами.

Оборачиваемость дебиторской задолженности на уровне 4,63 оборотов в год означает, что ООО «Сорский ГОК» собирал дебиторскую задолженность в среднем 4,63 раз в год. Эффективность управления дебиторской задолженностью повысилась, ведь значение показателя увеличилась на 1. Сравнивая показатель со значением оборачиваемости кредиторской задолженности, можно понять, что, в общем, политика

управления кредиторско-дебиторской задолженностью была эффективной. Дебиторы использовали средства ООО «Сорский ГОК» в среднем в течение 77,82 дней, а ООО «Сорский ГОК» возвращало средства кредиторам в течение 127,43 дней. Таким образом, ООО «Сорский ГОК» использовало средства от поставщиков и подрядчиков для финансирования своих дебиторов, а также для финансирования прочих направлений.

Операционный цикл ООО «Сорский ГОК» составлял около 152,66 дней. Это время полного оборота основных оборотных активов. Снижение показателя на 29,74 дней свидетельствует о повышении эффективности операционного процесса ООО «Сорский ГОК».

Период превращения сырья и материалов в денежные средства составлял 25,23 дней.

Таблица 18 – Динамика доходов ООО «Сорский ГОК», млн руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,-			Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Выручка	1863485	1873436	2077882	9951	204446	214397	0,53	10,91	11,51
Прочие доходы	89521	90245	229063	724	138818	139542	0,81	153,82	155,88
Проценты к получению	47521	53 446	60442	5925	6996	12921	12,47	13,09	27,19
Всего доходы	2000527	2017127	2367387	16600	350260	366860	0,83	17,36	18,34

Общая сумма доходов ООО «Сорский ГОК» составила 2 367 387 млн руб. в 2016 г., что на 18,34% больше значения 2014 г. Положительное влияние на доходы имело:

- рост выручки (+11,51%);
- рост прочих операционных доходов (+155,88%);
- рост процентов к получению (+27,19%).

Таблица 19 – Структура доходов ООО «Сорский ГОК», %

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,–		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Выручка	93,15	92,88	87,77	-0,27	-5,11	-5,38
Прочие доходы	4,47	4,47	9,68	-0	5,2	5,2
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0
Проценты к получению	2,38	2,65	2,55	0,27	-0,1	0,18
Всего доходы	100	100	100	-	-	-

Общая сумма дохода компании состоит на 87,77% из выручки, 9,68% из прочих доходов, 2,55% из процентов к получению. Структурный анализ показывает, что доля выручки в общей сумме доходов снизилась на 5,38%. Стабильная высокая доля дохода от основных видов деятельности ООО «Сорский ГОК» (выручки) свидетельствует о рыночной устойчивости компании.

Конкурентоспособность продукции и услуг является достаточной и позволяет получать прогнозируемый объем выручки.

Таблица 20 – Финансовый результат по видам деятельности ООО «Сорский ГОК», млн руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +,–		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Результат основной деятельности	-85269	-107155	-49938	-21886	57217	35331
Результат финансовых операций	-33733	-28837	-27829	4 896	1 008	5 904
Результат от прочей обычной деятельности	-164603	-274846	74073	-110 243	348 919	238676
Финансовый результат до налогообложения	-283605	-410838	-3694	-127233	407144	279911

Финансовый результат ООО «Сорский ГОК» увеличился на 279911 млн руб. в течение 2014-2016 гг. за счет повышения результата от основной деятельности (на 35331 млн руб.), финансовых операций (на 5904 млн руб.), от прочей обычной деятельности (на 238676 млн руб.).

Таблица 21 – Динамика расходов ООО «Сорский ГОК», млн руб.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение, +, –		Относительное отклонение, %		
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Себестоимость реализации	1715233	1743350	1869660	28117	126310	1,64	7,25	9
Управленческие расходы	233521	237241	258160	3720	20919	1,59	8,82	10,55
Проценты к уплате	81254	82283	88271	1029	5988	1,27	7,28	8,64
Прочие расходы	254124	365091	154990	110967	-210101	43,67	-57,55	-39,01
Всего расходов	2284132	2427965	2371081	143833	-56884	6,3	-2,34	3,81

Общая сумма расходов ООО «Сорский ГОК» составила 2371081 млн руб. в 2016 г., что на 86949 млн руб. больше значения 2014 г. Повышение происходит за счет увеличения суммы себестоимости продукции (на 9%), управленческих расходов (на 10,55%), процентов к оплате (на 8,64%). Расходы ООО «Сорский ГОК» состоят в 2016 г. на 78,85% из себестоимости реализации, 10,89% из расходов на управление, 3,72% из финансовых расходов, 6,54% из прочих расходов.

Таблица 22 – Показатели рентабельности (убыточности) ООО «Сорский ГОК»

Показатели	Год		Абсолютное отклонение, +, –
	2015	2016	
Рентабельность (пассивов) активов, %	-15,85	-1,18	14,68
Рентабельность собственного капитала, %	-232,09	70,26	302,35
Рентабельность производственных фондов, %	-50,53	-3,91	46,61
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	-5,72	-2,4	3,32
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	-18,23	-1,23	17
Коэффициент реинвестирования, %	100	100	0
Коэффициент устойчивости экономического роста, %	1446,68	52	-1394,68
Период окупаемости активов, год	-6,31	-85,07	-78,77
Период окупаемости собственного капитала, год	-0,43	1,42	1,85

В 2016 г. каждый рубль, вложенный в активы ООО «Сорский ГОК», принес 0,0118 рублей убытка. Отрицательное значение означает, что компания не может выполнять простое воспроизводство активов. Говоря о факторах, стоит заметить, что рост конечного финансового результата с -284 859 млн руб. до -25 575 млн руб. положительно влиял на целевой показатель, однако повышение суммы привлеченных активов с 2 038 507 млн руб. до 2 080 832 млн руб. вело к снижению рентабельности активов.

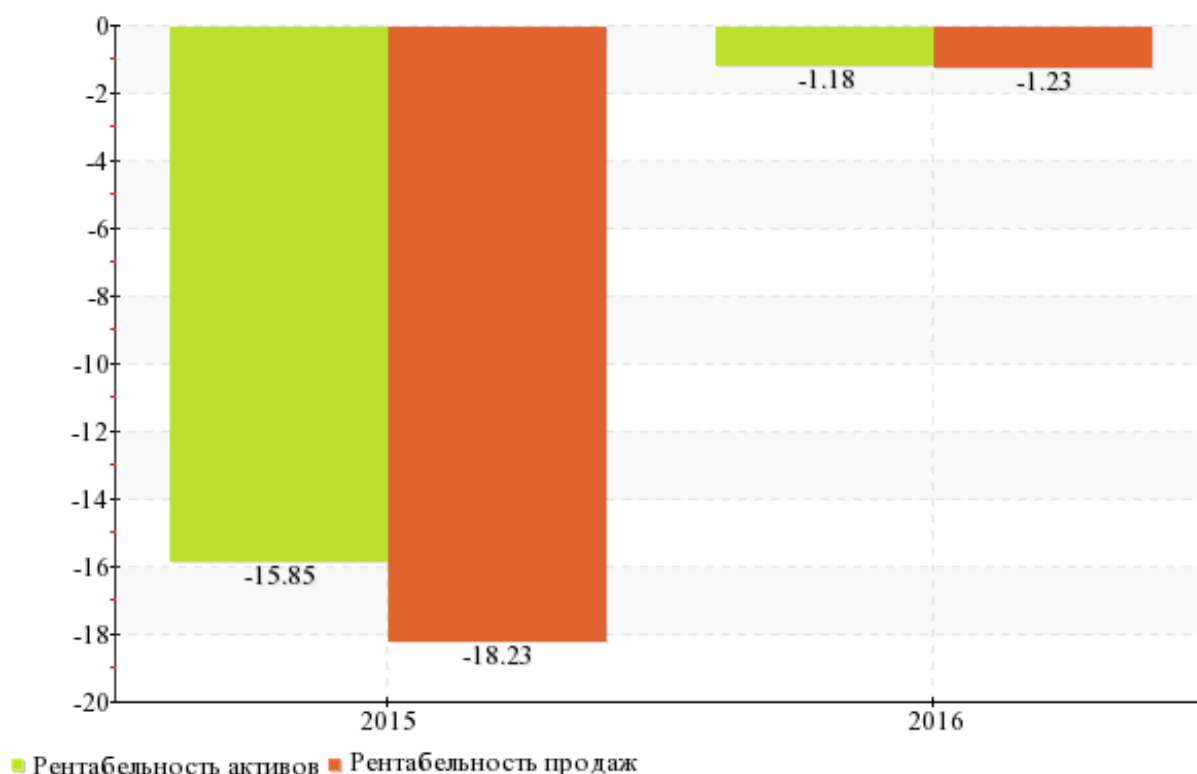


Рисунок 13 – Показатели рентабельности ООО «Сорский ГОК», %

Убыточность производственных фондов составила -3,91%, что на 46,61% больше значения на начало периода исследования.

Каждый рубль продаж создал 0,024 рублей убытка от продаж. Это значит, что управление операционными расходами в компании является неэффективным. Рост операционной маржи в течение 2014-2016 гг. на 3,32% свидетельствует о том, что менеджмент работает качественно и постоянно ищет резервы повышения эффективности работы компании.

3 Пути повышения эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК»

3.1 Основные проблемы, снижающие эффективность деятельности добывающего предприятия

Анализируя эффективность деятельности ООО «Сорский ГОК» приходим к выводу, что эффективность деятельности данного предприятия не высока, финансовое положение добывающего предприятия считается проблемным, у предприятия наблюдается хорошая выручка и положительная валовая прибыль, но чистой прибыли нет, предприятие все 3 анализируемых года получает чистый убыток от деятельности и с каждым годом он растет.

В основном это связано с тем что на предприятии в должной мере не идет обновление промышленных мощностей и парка добывающей техники. Не налажена инвестиционное направление деятельности.

Ежегодно при осуществлении своей основной деятельности предприятие испытывает недостаток в бурильном и грузоподъемном оборудовании, что негативно сказывается на показателях эффективности деятельности предприятия [27, С. 123].

Для выхода предприятия из кризисного состояния для ООО «Сорский ГОК» предлагается активировать инвестиционную деятельность и путем внедрений новых направлений деятельности повысить эффективность добывающего предприятия, для этого необходимо приобрести автокран или бурильную установку.

1. Для привлечения денежных средств необходимых для покупки необходимого оборудования нужна будет помощь Республики Хакасия. На сегодняшний день ООО «Сорский ГОК» является градообразующим предприятием города Сорска и в том случае если предприятие обанкротится, то большая часть горожан останутся без работы и без средств существования.

Поэтому для нахождения денежных средств для инвестирования в

новые направления деятельности, которые могут принести доход, для предприятия предлагаем обратиться к руководству Республики Хакасия и привлечь, либо субсидию из республиканского бюджета, либо какой-либо вид налогового кредитования, когда часть подлежащих уплате налогов в республиканский бюджет будут инвестированы в развитие предприятия и повышения эффективности его деятельности [28, С. 33].

Таким образом, в качестве направлений повышения эффективности деятельности ООО «Сорский ГОК», предлагается рассмотреть два проекта по приобретению бурильной установки и автокрана.

Оба предлагаемых мероприятия направлены, прежде всего, на увеличение объема оказываемых услуг, снижение себестоимости производимой продукции (путем снижения доли условно-постоянных затрат, приходящихся на 1 руб. товарной продукции), а также целодневных простоев персонала.

По - первому варианту предусматривается приобретение автокрана КС-3579, который используется для проведения строительно-монтажных и погрузочно-разгрузочных работ с обычными грузами на рассредоточенных объектах. Основные характеристики оборудования [29, С. 152]:

- 1) шасси автомобиля МАЗ-5337 (4х2) с силовым агрегатом ЯМЗ-236М2;
- 2) коробка переменных передач ЯМЗ-236П;
- 3) привод механизмов крана – гидравлический;
- 4) стрела телескопическая, трехсекционная;
- 5) максимальная грузоподъемность до 17 тонн;
- 6) грузоподъемность при максимальном вылете – 0,5 тонн
- 7) длина стрелы – 8-21м;
- 8) вылет стрелы – 3-19,7м;
- 9) максимальная высота подъема – 21,2 м;
- 10) скорость выдвижения секции стрелы – 0,3м/с;
- 11) выносные опоры - поворотные, с гидроцилиндрами для

вывешивания крана;

12) масса крана в транспортном положении – 16,3 тонн;

13) скорость передвижения – более 60 км/ч;

14) дополнительное оборудование - микропроцессорный ограничитель нагрузки [30, С. 214].

Предприятие-изготовитель – завод «Могилевтрансмаш», г. Могилев.

Стоимость автокрана – 3905,5 тыс. руб.

Изучив внешнюю среду и возможные рынки предоставляемых услуг, а также трудовые и финансовые ресурсы, предприятие может приобрести новое транспортное средство и осуществлять работы, как для собственных нужд, так и для сторонних организаций [31, С. 289].

Данные мероприятия также сочетаются с общей деловой стратегией предприятия и являются существенным фактором увеличения ее эффективности в силу следующих причин:

— снизят величину условно постоянных расходов на единицу продукции;

— увеличат рынок сбыта продукции;

— используют резервы увеличения производственной мощности, что значительно снизит затраты на реализацию мероприятия, увеличит фондоотдачу основных средств;

— за счет стабилизации финансового и экономического состояния привлекут к сотрудничеству выгодных деловых партнёров [32, С. 123].

Источниками финансирования:

1. являются накопленные амортизационные отчисления, соответственные оборотные средства предприятия.

2. для привлечения денежных средств на предполагаемые инвестиции предлагаем предприятию привлечь субсидию из республиканского бюджета.

3. можно предложить предприятию сократить расходы на бухгалтерию.

В современности большое количество предприятий переходит на аутсорсинг. Это для предприятия получается намного выгоднее вести

бухгалтерию через стороннюю организацию, чем содержать свою бухгалтерию.

4. Есть еще одно направление для привлечения денежных средств для проекта.

На балансе предприятия имеется большое количество техники, которая уже списана и не пригодна для выполнения работ, все работающие агрегаты с нее сняты. Поэтому предприятию можно предложить сдать непригодные агрегаты и механизмы в металлолом, это позволит получить необходимые средства для инвестирования в эффективные направления и освободить площади предприятия от ненужного металлолома.

По - второму варианту предусматривается приобретение бурильной машины МРК-800, которая предназначена для бурения котлованов в грунтах I-IV категории по приложению А ГОСТ 30067 и однородных грунтах сезонного промерзания глубиной до одного метра способом шнекового бурения [33, С. 417].

Бурильная установка машины монтируется на шасси УРАЛ 43206-1151-41, может комплектоваться оборудованием для бурения котлованов диаметром 800, 750, 690, 650, 600, 550, 500, 450, 400, 350, 300, 250 и 200мм., оснащена гидравлическим приводом всех исполнительных механизмов.

Все технические характеристики автомобиля представлены в табл. 23.

Таблица 23 - Технические характеристики бурильной машины МРК-800

Характеристика	Значение показателя
Тип бура	шнековый
Диаметр бурения, мм	200-800
Максимальная глубина бурения, м, не менее	
- при диаметре бурения 200-250 мм	26 (18 вставок)
- при диаметре бурения 300:350 мм	22.5 (15 вставок)
Максимальный крутящий момент на буре, нм (кг м)	15000 (1500)
Максимальное осевое усилие на буре, н (кг) , не менее	
- при бурении (заглублении)	50000 (5000)
- при обратном ходе (выглублении)	60000 (6000)
Максимальная мощность, потребляемая бурильной установкой, кВт, не более	40
Минимальная частота вращения бура, с-1 (об/мин)	0.15(1.5)
Максимальная частота вращения бура, с-1 (об/мин)	2.0 (20)
Скорость бурения в грунтах I-IV категории, м/мин	2,0-0,5
Масса бурильной установки с комплектом бурильного оборудования без шасси, т, не более	7
Масса бурильной машины в транспортном положении (полная), т, не более	13
Контрольный расход топлива в транспортном режиме при скорости 60 км\ч на 100 км, л, не более	24
Транспортная скорость на горизонтальном участке дороги с твёрдым покрытием, км\ч, не менее	60
Техническая производительность , м\ч, не менее	16
Грузоподъёмность кранового оборудования, т	1
Стоимость	4210,0 тыс. руб.

Бурильная машина оснащена дополнительным крановым оборудованием, предназначенным для выполнения вспомогательных операций. По заявке потребителей, машина может быть укомплектована генератором мощностью до 20 кВт для выполнения сварочных работ, для привода строительного и прочего электрооборудования, а также для освещения вахтовых посёлков [34, С. 118].

3.2 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия

Для принятия решения о выборе того или иного варианта приобретения оборудования требуется расчет определенных показателей. Изберем

следующие: величина единовременных затрат, срок окупаемости, чистый дисконтированный доход.

Вариант №1.

Проект посвящен обоснованию эффективности приобретения автокрана КС-3579, который используется для проведения строительно-монтажных и погрузочно-разгрузочных работ с обычными грузами на рассредоточенных объектах.

В автотранспортном цехе предприятия, предназначенном для обслуживания бригад при проведении ремонтных компаний, перевозки материалов, строительных конструкций, мусора и др., применяется транспортное оборудование с достаточно высокой степенью износа. Таким образом, предприятие несет с каждым годом все больше затрат на содержание данного оборудования. Автомобили требуют частого ремонта, ГСМ также требуется значительно больше, чем «молодой» автомобиль, кроме того, в связи с постоянным ремонтом неэффективно расходуется полезный фонд рабочего времени. А это негативно сказывается на себестоимости товарной продукции. Таким образом, замена автокрана позволит увеличить объем выполняемых услуг, снизить их себестоимость [35, С. 201].

Изучив внешнюю среду и возможные рынки сбыта, а также трудовые и финансовые ресурсы, предприятие готово отремонтировать порядка 3000 м электросети с находящимися на них трансформаторными подстанциями по стоимости работ за 1 п. м. - 5000 руб. без учета НДС. Согласно данным компании общая протяженность ремонтных участков в местах добычи полезных ископаемых – 80 км и общая сумма, выделяемая на проведение ремонтной компании, составляет порядка 15 млн. руб.

Предположим наихудший вариант, что с помощью приобретаемого объекта основных средств предприятие может отремонтировать $\frac{1}{4}$ от выделяемой суммы, то есть 3750 тыс. руб.

Исходя из этого, предположим, что общий объем ремонта составит 750 м по цене 5000 руб., что позволит обеспечить выручку в размере 3750,0 тыс. руб.

Таблица 24 – Годовая производственная программа (1 вариант)

Наименование продукции	Ед. изм.	Месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ремонт и обслуживание электросети	м						750	750	750	750	750		
	тыс. руб.						3750,0	3750,0	3750,0	3750,0	3750,0		

Данная таблица (табл. 23) составлена с учетом сезонности работ.

Общие затраты на внедрение данного мероприятия составят 3915,5 тыс. руб.:

1. Приобретение оборудования (единовременные затраты).

Предприятием, предлагающее товар, завод «Могилевтрансмаш», г. Могилев Расчет инвестиционных издержек представлен ниже (табл.25).

Таблица 25 – Расчет общей стоимости оборудования

№ п/п	Единовременные затраты	Сумма, тыс. руб.
1	Приобретение оборудование	3905,5
2	Оформление документов и постановка на учет	10,0
	Итого	3915,5

2. Ресурсное обеспечение

Реализация мероприятия предполагает дополнительные затраты на покупку сырья и материалов, полуфабрикатов, часть общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

Так как предприятие стремиться к производству высококачественной и конкурентоспособной продукции, то это предполагает высокое качество сырья, а также наличие профессионального персонала. Основой затрат служит сырье и заработная плата, 65% от общего объёма затрат. Структуру

себестоимости 1 ед. продукции можно рассмотреть в таблице 26.

Таблица 26 – Калькуляция себестоимости ремонта и обслуживания

Статья затрат	Сумма, тыс.руб.
Сырье и материалы	2525,22
Заработная плата осн. рабочих	580,41
Отчисления на соц.страхование	152,07
Амортизация	90,6
Общепроизводственные расходы	669,70
Общезаводские расходы	446,66
Полная себестоимость	4464,66

Таким образом, полная себестоимость месячного выполнения работ составит:

$$750 * 4464,66 \text{ руб.} = 3348497,49 \text{ руб.}$$

Заработная плата персоналу, обслуживающему производство, платится из специально рассчитанных расценок, которые приводятся на единицу выработанной продукции [36, С. 202].

Требуемое количество обслуживающего персонала 19 человек. Средняя заработная плата 29712 руб./мес.

Постоянные затраты состояются из общеэксплуатационных и общепроизводственных расходов (на отопление, электроэнергию (вентиляцию, оборудование, освещение) и пр.) пропорционально доле выручки от реализации вводимой продукции в общей сумме выручки, услуги автопарка [37, С. 85].

Норма амортизационных отчислений на оборудование составляет 10%, срок амортизации 10 лет.

Продолжительность инвестиционного цикла приобретаемого оборудования 5 лет.

Зная себестоимость, можно рассчитать чистую прибыль, которую получит предприятие за каждый год инвестиционного цикла от дополнительного объема оказываемых услуг (табл. 27). Исходя из полученной прибыли, можно построить денежные потоки предприятия,

определить срок окупаемости мероприятия, а также определить чистый дисконтированный доход, на основании которого мы будем осуществлять выбор между мероприятиями [38, С. 55].

Таблица 27 – Расчет чистой прибыли по варианту 1

Наименование показателя	Годы				
	1	2	3	4	5
1.Выручка от реализации (без НДС), тыс.руб.	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00
2.Себестоимость	3348,50	3348,50	3348,50	3348,50	3348,50
3.Налоги, относящиеся на финансовый результат, тыс.руб.	9,79	8,81	7,83	6,85	5,87
4.Балансовая прибыль, тыс.руб.	391,71	392,69	393,67	394,65	395,63
5.Налог на прибыль, тыс.руб.	94,01	94,25	94,48	94,72	94,95
6.Чистая прибыль, тыс.руб.	297,70	298,44	299,19	299,93	300,68

В данной таблице (см. табл. 26) была посчитана возможная выручка и себестоимость от дополнительного объема проводимого ремонта приобретаемым оборудованием. Исходя из полученных данных с учетом налога на прибыль 20%, рассчитана чистая прибыль по реализуемому предприятию [39, С. 23].

Теперь с помощью таблицы (см. табл. 28) построим денежные потоки.

Таблица 28 – Расчет денежных потоков

Показатели	Годы				
	1	2	3	4	5
Инвестиции, тыс.руб.	3915,50				
Чистая прибыль, тыс.руб.	297,70	298,44	299,19	299,93	300,68
Амортизация, тыс.руб.	44,5	44,50	44,50	44,50	44,50
Чистый поток, тыс.руб.	-573,30	342,94	343,69	344,43	345,18
Чистый поток нарастающим итогом, тыс.руб.	-573,30	-230,36	113,33	457,76	802,94

Как видно из полученной таблицы (см. табл. 27), общая величина потока к концу 5-го года составит 802,94 руб. При расчете чистого денежного потока необходимо учесть, что основные фонды имеют свою

ликвидационную стоимость, которая будет записана в разделе «Инвестиции», но со знаком «+». В проекте мы выбираем наихудший для предприятия вариант – ликвидационная стоимость равна нулю.

Обобщив всю изложенную выше информацию, можно рассчитать экономическую эффективность мероприятия. Это можно сделать с помощью показателей чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности, срока окупаемости [40, С. 56].

Наиважнейшим показателем является чистый дисконтированный доход, который находится путем умножения текущих денежных величин денежного потока на коэффициент дисконтирования (табл. 28).

Для данного мероприятия коэффициент дисконтирования принимается равным 15%, из которых 10% - средний процент банковского депозита, 5% - норма на риск.

Таблица 29 – Расчет чистого дисконтированного дохода

Показатели	Годы				
	1	2	3	4	5
Чистый поток, тыс.руб.	-573,30	342,94	343,69	344,43	345,18
Чистый поток нарастающим итогом, тыс.руб.	-573,30	-230,36	113,33	457,76	802,94
Норма дисконта	1	0,87	0,76	0,66	0,57
Дисконтированный чистый поток, тыс.руб.	-573,30	298,21	259,88	226,47	197,36
Дисконтированный чистый поток нарастающим итогом, тыс.руб.	-573,30	-200,31	85,69	300,99	459,08

Вопрос о принятии решения может рассматриваться тогда, когда чистый дисконтированный доход (ЧДД) этого проекта положителен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее мероприятие. Если же ЧДД отрицателен, то осуществление этого мероприятия не целесообразно. Из таблицы (см. табл. 3.7) видно, что ЧДД равен 459,08 тыс. руб., то есть имеет довольно высокое положительное значение. Следовательно, данный проект приемлем для исполнения.

С ЧДД тесно связан индекс доходности (ИД). Если $ИД > 1$, то

мероприятие целесообразно, если ИД <1 – нет – формула (1) [41, С. 102].

$$\text{ИД} = \text{ЧДД} / \text{К}, \quad (1)$$

где ИД- индекс доходности

ЧДД -чистый дисконтированный доход, руб.

К - единовременные затраты, руб.

$$\text{ИД} = 459,08 / 445,0 = 1,03$$

Таким образом, и по чистому дисконтированному доходу, и по индексу доходности мероприятие является эффективным.

В соответствии с принятыми данными легко увидеть, что «простой» срок окупаемости от начала реализации немногим менее трех лет. Срок окупаемости с дисконтом три года [42, С. 404].

С учетом полученных значений можно сделать вывод о том, что предлагаемое мероприятие имеет достаточно высокую экономическую эффективность.

Вариант № 2.

Мероприятие посвящено обоснованию эффективности приобретения оборудования для бурения грунта.

Для этих целей планируется приобрести бурильную машину МРК-800, которая предназначена для бурения котлованов в грунтах I-IV категории по приложению А ГОСТ 30067 и однородных грунтах сезонного промерзания глубиной до одного метра способом шнекового бурения [43, С. 89].

Изучив внешнюю среду, а также трудовые и финансовые ресурсы, предприятие готово отремонтировать и заменить порядка 389 опор по цене 34177,2 руб. Согласно данным предприятия общая протяженность ремонтных участков – 40 км и общая сумма, выделяемая на проведение ремонтной компании, составляет порядка 2100,6 млн. руб.

Предположим наихудший вариант, что участок может отремонтировать $\frac{1}{4}$ от выделяемой суммы, то есть обеспечить выручку в размере 540,0 млн. руб.

Таблица 30 – Годовая производственная программа (2 вариант)

Наименование продукции	Ед. изм.	Месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Замена и установка опор	шт						158	158	158	158	158		
	млн. руб.						1080,0	1080,0	1080,0	1080,0	1080,0		

Таким образом, как видно из таблицы (см. табл. 3.8) общая сумма выручки составит 540 млн. руб. в год, причем годовая программа составлена с учетом сезонности выполняемых работ.

Общие затраты на внедрение данного мероприятия составят 4991,0 тыс. руб.:

1. Приобретение оборудования (единовременные затраты) [44, С. 78]

Требуемое оборудование поставляет на предприятие ОАО «Завод «Стройдормаш». Расчет инвестиционных издержек, складывающихся из стоимости оборудования, монтажных работ и норматива оборотных средств, представлен ниже (табл.31).

Таблица 31 – Расчет общей стоимости оборудования

№ п/п	Единовременные затраты	Сумма, тыс. руб.
1	Приобретение оборудование	4210,0
2	Постановка на учет	10,0
3	Формирование оборотных средств	771,0
	Итого	4991,0

Так как данное оборудование будет функционировать на базе действующего предприятия норматив оборотных средств будет формироваться следующим образом [45, С. 59]:

1) норматив оборотных средств по основным материалам – формула (1)

$$O_{om} = 15400 * 15 = 231\,000 \text{ руб.}$$

2) норматив по дебиторской задолженности (задержки платежей) – формула (1)

$$Z_o = 36000 * 0,5 * 30 = 540\,000 \text{ руб.}$$

Итого общая сумма составит 771000 руб.

2. Ресурсное обеспечение

Реализация мероприятия предполагает дополнительные затраты на покупку сырья и материалов, полуфабрикатов, часть общепроизводственных и общехозяйственных расходов [46, С. 95].

Так как предприятие стремиться к производству высококачественной и конкурентоспособной продукции, то это предполагает высокое качество сырья и полуфабрикатов, а также наличие профессионального персонала. Основой затрат служит ГСМ, амортизация, сырье и материалы 65% от общего объёма затрат [47, С. 239].

Структуру себестоимости 1 ед. продукции можно рассмотреть в таблице 32.

Таблица 32 – Калькуляция себестоимости единицы продукции

Статьи затрат	Себестоимость, тыс. руб.
Сырье и материалы	20899,09
Заработная плата основных рабочих	3968,80
Отчисления на соц.страхование	1039,83
Амортизация	42,1
Общепроизводственные расходы	4579,40
Общезаводские расходы	3052,92
Полная себестоимость	30529,22

Таким образом, полная себестоимость месячного выпуска составит:

$$158 \text{ опор} * 30529,22 = 4823617,38 \text{ руб.}$$

Заработная плата персоналу, обслуживающему производство, платится

из специально рассчитанных расценок, которые приводятся на единицу выработанной продукции.

Требуемое количество обслуживающего персонала 5 человек. Средняя заработная плата 33424 руб./мес.

Постоянные затраты состояются из расходов на отопление, электроэнергию (вентиляцию, оборудование, освещение) пропорционально доле выручки от реализации вводимой продукции в общей сумме выручки, услуги автопарка [48, С. 852].

Услуги автотранспорта включают в себя перемещение и доставка сырья, материалов со склада в цех, а также перемещение готовой продукции от цеха до магазинов пропорционально доле выручки от реализации вводимой продукции в общей сумме выручки [49, С. 637].

Норма амортизационных отчислений на оборудование составляет 10%, срок амортизации 10 лет.

Продолжительность инвестиционного цикла приобретаемого оборудования 5 лет.

Зная себестоимость, можно рассчитать чистую прибыль, которую получит предприятие за каждый год инвестиционного цикла от дополнительного выпуска (табл. 33).

Исходя из полученной прибыли, можно построить денежные потоки предприятия, определить срок окупаемости мероприятия, а также определить чистый дисконтированный доход, на основании которого будут осуществлять выбор между мероприятиями [50, С. 186].

Таблица 33 – Расчет чистой прибыли от дополнительного выпуска

Наименование показателя	Годы				
	1	2	3	4	5
1.Выручка от реализации (без НДС), тыс. руб.	5400,00	5400,00	5400,00	5400,00	5400,00
2.Себестоимость, тыс. руб.	4823,62	4823,62	4823,62	4823,62	4823,62
3.Налоги, относящиеся на финансовый результат, тыс. руб.	92,62	83,36	74,10	64,83	55,57
4.Балансовая прибыль, тыс. руб.	483,76	493,03	502,29	511,55	520,81

5.Налог на прибыль, тыс. руб.	116,10	118,33	120,55	122,77	124,99
6.Чистая прибыль, тыс. руб.	367,66	374,70	381,74	388,78	395,82

В данной таблице (см. табл. 33) была посчитана возможная выручка и себестоимость от дополнительного объема выполняемых работ. Исходя из полученных данных с учетом налога на прибыль 20%, рассчитана чистая прибыль варианта.

Теперь с помощью таблицы (табл. 34) построим денежные потоки.

Таблица 34 – Расчет денежных потоков

Показатели	Годы				
	1	2	3	4	5
Инвестиции, тыс. руб.	4 991,00				
Чистая прибыль, тыс. руб.	367,66	374,70	381,74	388,78	395,82
Амортизация, тыс. руб.	421,00	421,00	421,00	421,00	421,00
Чистый поток, тыс. руб.	-4 202,34	795,70	802,74	809,78	816,82
Чистый поток нарастающим итогом, тыс. руб.	-4 202,34	-3 406,64	-2 603,90	-1 794,13	-977,31

Как видно из полученной таблицы (см. табл. 34), общая величина потока к концу 5-го года составит – 977,31 руб. При расчете чистого денежного потока необходимо учесть, что основные фонды имеют свою ликвидационную стоимость, которая будет записана в разделе «Инвестиции», но со знаком «+». В проекте мы выбираем наихудший для предприятия вариант – ликвидационная стоимость равна остаточной. Это объясняется степенью изношенности фондов. Процент износа составит 50%.

Таким образом, чистый поток увеличится на сумму 2105 тыс. руб., которую мы будем учитывать в таблицах как 6-й год.

Обобщив всю изложенную выше информацию, мы имеем возможность рассчитать экономическую эффективность мероприятия. Это можно сделать с помощью показателей чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности, срока окупаемости [51, С. 458].

Наиважнейшим показателем является чистый дисконтированный

доход, который находится путем умножения текущих денежных величин денежного потока на коэффициент дисконтирования (табл.35).

Для данного мероприятия коэффициент дисконтирования принимается равным 15%, из которых 12% - средний процент банковского депозита, 3% - норма на риск.

Таблица 35 – Расчет чистого дисконтированного дохода

Показатели	Годы					
	1	2	3	4	5	6
Чистый поток, тыс.руб.	-4202,34	795,70	802,74	809,78	816,82	2105,00
Чистый поток нарастающим итогом, тыс.руб.	-4202,34	-3406,64	-2603,90	-1794,13	-977,31	1127,69
Норма дисконта	1	0,87	0,76	0,66	0,57	0,50
Дисконтированный чистый поток, тыс.руб.	-4202,34	691,91	606,99	532,44	467,02	1046,56
Дисконтированный чистый поток нарастающим итогом, тыс.руб.	-4202,34	-2962,30	-1968,92	-1179,67	-558,78	560,66

Вопрос о принятии решения может рассматриваться тогда, когда чистый дисконтированный доход (ЧДД) этого проекта положителен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее мероприятие. Если же ЧДД отрицателен, то осуществление этого мероприятия не целесообразно. Из таблицы (см. табл. 34) видно, что ЧДД равен -560,66 тыс. руб., то есть имеет положительное значение. В тоже время индекс доходности свидетельствует о низкой эффективности данного проекта.

$$\text{ИД} = 560,66 / 4\,210,0 = 0,13$$

Срок окупаемости данного проекта выходит за пределы инвестиционного цикла и составляет 6 лет, причем только в том случае, если предприятие продаст данное оборудование за 2105,0 тыс. руб.

Таким образом, не смотря на положительное значение чистому дисконтированному доходу, индекс доходности и срок окупаемости не позволяет принять к исполнению данный проект.

3.3 Предварительная оценка эффективности предложенных мероприятий

Цель данного анализа, произвести экономическое сравнение двух вариантов и отдать предпочтение одному из них. Сравнительный анализ будем проводить на основании величины единовременных затрат, срока окупаемости индекса доходности и чистого дисконтированного дохода.

Настоящей работой к рассмотрению предлагается 2 варианта инвестиционного мероприятия: приобретение автокрана, основное применение которого будет участие в работах при осуществлении ремонта и обслуживании линий электропередач и ТС и установки бурения грунта. Оба предлагаемых мероприятия направлены, прежде всего, на увеличение объема оказываемых услуг, снижение себестоимости производимой продукции (путем снижения доли условно-постоянных затрат, приходящихся на 1 руб. товарной продукции), а также целодневных простоев персонала [52, С. 52].

Для сопоставления выше указанных вариантов применим метод расчета сравнительной экономической эффективности.

Следовательно, из сопоставляемых вариантов наиболее экономичен тот, который имеет наименьшую величину приведенных затрат и срок окупаемости и наивысший чистый дисконтированный доход за время инвестиционного цикла (5 лет). Сравнить варианты мероприятий возможно при помощи таблицы (табл. 36).

Таблица 36 – Сравнительный анализ инвестиционных проектов, за время инвестиционного цикла (5 лет)

Наименование	I вариант	II вариант
1. Инвестиции, руб.	3915500,0	4991000,0
2. Выручка, руб./ год	18750000,0	27000000,0
3. Себестоимость, руб./ год	16742500,0	24118090,0
4. Чистый дисконтированный доход, руб.	459080,0	560660
5. Индекс доходности, руб/руб.	1,03	0,13
6. Дисконтированный срок окупаемости, лет	3,2	6,7

Как видно из таблицы (см. табл. 35), наиболее выгодным для предприятия будет первый вариант инвестирования денежных средств. Это объясняется тем, что у первого вариант (приобретение автокрана) показатели индекса доходности, дисконтированный срок окупаемости лучше, чем у 2 варианта инвестирования.

Кроме этого, необходимо отметить, что положительное значение чистого дисконтированного дохода по второму варианту будет достигнуто только в ликвидационном году при продаже анализируемой установки для бурения (ликвидационная стоимость равна 2105,0 тыс. руб.), в тоже при первом варианте ликвидационная стоимость принята равной нулю.

Таким образом, исходя из вышесказанного, принимается решение о реализации первого инвестиционного проекта, направленного на приобретение автокрана.

Реализация данного мероприятия благотворно сказывается на финансовом состоянии об этом свидетельствует сокращение убытков, связанных с сезонными колебаниями, а также неэффективным использованием рабочего времени [53, С. 75].

Во-вторых, данное мероприятие благотворно повлияет на снижение себестоимости основных видов продукции, а это в свою очередь, позволит повысить рентабельность от производства. Следовательно, это благотворно отразится на общей рентабельности (табл. 37).

Таблица 37 – Оценки экономических результатов приобретения дополнительного оборудования

Наименование	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение
1. Выручка, тыс. руб.	2077882	2083282	5400,00
2. Себестоимость, тыс. руб.	1869660	1873209	3548,50
3. Валовая чистая, тыс. руб.	208222,0	210073,5	1951,50

То есть из инвестиционного мероприятия, направленного на приобретение автокрана, видно, что вложение капитальных затрат на сумму

3915,5 тыс. руб. дадут рост выручки на 5400 тыс. руб., то есть на 1 рубль вложенных затрат мы получим 0,06 руб. прибыли. Это благотворно отразится на общей эффективности деятельности предприятия.

Эффективное функционирование добывающих промышленных предприятий в настоящее время выступает одним из важнейших факторов устойчивого экономического роста. Промышленность обладает высокими научно-техническим, производственным и кадровым потенциалами, определяет стратегическое направление развития экономики, наукоемких товаров народного потребления, играет ключевую роль в структурном реформировании российской экономики.

В эффективности деятельности хозяйствующих субъектов постиндустриальной экономики ключевую роль играют инвестиционные проекты промышленных предприятий, которые сопряжены с организационными и техническими мероприятиями, нацеленными на решение экономических, социальных, экологических и иных задач, что, в свою очередь, предполагает эффективное использование капитальных, трудовых ресурсов и финансовых возможностей рыночных субъектов. Инвестиции выступают необходимым инструментом обеспечения устойчивости показателей использования производственного потенциала предприятий и диверсификации их деятельности в соответствии с избранной ими стратегией [54, С. 125].

Система управления инвестиционными проектами автоматизирует процессы планирования, согласования и мониторинга бюджетов инвестиционных проектов и портфелей, консолидации данных учета и анализа информации в режиме реального времени. Система инвестиционного планирования служит основой для организации проектной (пообъектной) структуры учета бюджетных средств и ориентирована на департаменты инвестиционного планирования территориально-распределенных компаний и холдингов, для которых характерны многоступенчатые процедуры согласования заявок на финансирование и учет издержек сразу в нескольких

разрезах (по подразделениям, бизнес-направлениям, проектам).

При составлении инвестиционного портфеля промышленного предприятия могут использоваться комбинированные методы, для чего отбор инвестиционных проектов производится в несколько этапов, на каждом из которых применяется одно из правил с последующим исключением выбранных вариантов из дальнейшего рассмотрения. Обобщенная оценка может осуществляться на основе суммирования значений всех рассматриваемых показателей или на основе того показателя, которому инвестор отдает приоритет. Оценочные показатели могут включать основные показатели доходности инвестиций, а также такие показатели, как совокупный показатель риска по инвестиционному проекту, показатель кредитного рейтинга заемщика и др.

Важной задачей является определение факторов, позволяющих произвести предварительный отбор инвестиционных проектов. К таким факторам можно отнести: приоритеты в политике реализации структурной трансформации экономики страны и региона; состояние отраслевой среды, характеризующееся стадией цикла, в которой находится отрасль, структура и конкурентоспособность отрасли, законодательство и нормативная база; соответствие инвестиционного проекта стратегии деятельности компании; степень разработанности инвестиционного проекта; концентрация средств на ограниченном числе объектов; сравнительно быстрые сроки окупаемости вложений; наличие производственной базы и инфраструктуры для реализации инвестиционного проекта; объем инвестиций, требующихся для реализации проекта; форма инвестирования; структура источников финансирования инвестиционного проекта, доля собственных и привлеченных средств при реализации проекта; наличие и качество маркетинговых исследований; уровень риска несвоевременной реализации проекта и недостижения расчетной эффективности; возможность использования льготной политики налогообложения; поддержка инвестиционного проекта федеральными и/или региональными

государственными структурами [54, С. 85].

Для ООО «Сорский ГОК» в области управления эффективности деятельности рекомендуем применять организационную структуру управления инвестиционными проектами.

Укажем ее на рисунке 17 [55, с. 9].

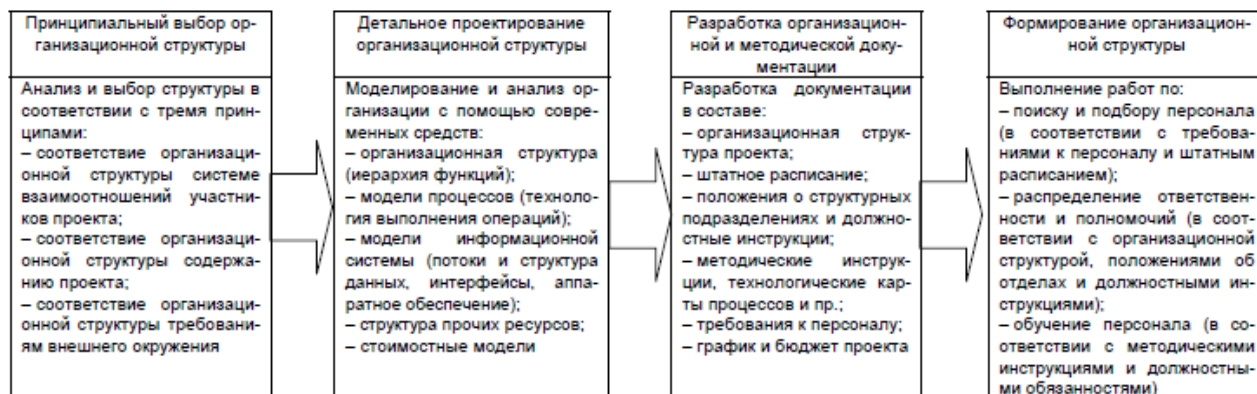


Рисунок 17 – Общая последовательность разработки и создания организационных структур управления проектами

В современных условиях совокупность методов и средств управления проектами должна быть высокоэффективной методологией управления инвестициями, позволяющей: осуществить анализ инвестиционного рынка и сформировать инвестиционный портфель компании с его оценкой по критериям доходности, риска и ликвидности; оценить эффективность инвестиций с учетом факторов риска и неопределенности в рамках обоснования инвестиций и бизнес-плана; разработать стратегию формирования инвестиционных ресурсов компании с оценкой общей потребности в инвестиционных ресурсах, целесообразности использования привлеченных и заемных средств; произвести отбор и оценку инвестиционной привлекательности конкретных проектов; оценить инвестиционные качества отдельных финансовых инструментов и отобрать наиболее эффективные из них; осуществить планирование и оперативное управление реализацией конкретных инвестиционных проектов и программ; организовать процедуру закупок и поставок, а также управление качеством

проекта; обеспечить эффективное осуществление инвестиционного процесса, включая управление изменениями и подготовку решений о своевременном закрытии неэффективных проектов (продаже отдельных финансовых инструментов) и реинвестировании капитала; организовать завершение проекта; учесть психологические аспекты управления инвестициями, нередко оказывающие решающее воздействие на показатели проекта в целом.

Вывод по третьей главе: для выхода предприятия из кризисного состояния для ООО «Сорский ГОК» было предложено активировать управление инвестиционной деятельностью и путем внедрений новых направлений деятельности повысить доходность промышленного предприятия, для этого необходимо приобрести автокран или бурильную установку.

Таким образом, в качестве направлений деятельности ООО «Сорский ГОК», предлагается рассмотреть управление двумя инвестиционными проектами по приобретению бурильной установки и автокрана.

Наиболее выгодным для предприятия будет первый вариант инвестирования денежных средств. Это объясняется тем, что у первого варианта (приобретение автокрана) показатели индекса доходности, дисконтированный срок окупаемости лучше, чем у 2 варианта инвестирования.

4 Социальная ответственность

Социальная ответственность предприятия – понятие многогранное и по-разному трактуемое. Часто его рамки стараются ограничить выполнением требований законодательства в области трудовых взаимоотношений и Налогового кодекса: предприятие вовремя и в полном объеме выплачивает заработную плату своим сотрудникам, предоставляет отпуска, перечисляет в срок все налоги и платежи во внебюджетные фонды – и вроде бы достаточно. Однако это ущербное понимание роли предприятия в жизни своего коллектива и населения территории присутствия. Предприятия, входящие в компанию SMR, изо дня в день доказывают, что социальная ответственность выходит далеко за эти рамки.

Сорский горно-обогатительный комбинат, находящийся в Республике Хакасия, строит стратегию своего развития исходя из сочетания интересов бизнеса, производства, каждого отдельного сотрудника и населения Сорска, для которого оно являются градообразующим. Структура этих интересов весьма сложна и включает в себя характеристики, напрямую не входящие в понятие «социальная ответственность», но влияющие на конечный результат.

Прежде всего в этот перечень следует внести процесс модернизации производства. От того, насколько современным является оборудование, зависят здоровье работников предприятия, производительность их труда, в конечном счете их материальное благополучие. В этом году на Сорском горно-обогатительном комбинате реализуется крупномасштабная инвестиционная программа, в рамках которой идет замена большегрузной и карьерной техники на новые современные образцы. У работников, занятых на добыче руды и вывозе ее из карьера, благодаря этому значительно улучшаются условия труда, повышается его эффективность, снижается возможность травматизма. Уже сейчас на предприятии работают новенькие БелАЗы, новый буровой станок СБШ-250, мобильный гидравлический экскаватор ЕК-330, насосы для водоотливных станций и многое другое.

Для центральных ремонтно-механических мастерских планируется приобрести новейший расточный станок. Это позволит значительно повысить качество ремонта основного технологического оборудования и облегчит труд ремонтников. Кроме того, продолжает поступать новая техника в автотранспортный цех комбината. Например, полностью снимется проблема с транспортом для дальних грузоперевозок – для этих целей в распоряжение ГОКа ожидается поступление двух «пульманов» отечественного и белорусского производства. Крупномасштабная программа модернизации реализуется и на Сорском ферромолибденовом заводе: здесь внедрение новых технологий должно не только повысить эффективность и качество производства, но и решить ряд экологических проблем, то есть учтены сразу две составляющие социальной ответственности. Вертикальная подовая печь, которая по проекту должна быть установлена на заводе, позволит избежать использования угля, за счет чего резко сократится объем выбросов в атмосферу продуктов сгорания.

Вообще защита природы, соблюдение международных экологических стандартов – одна из основных забот на обоих предприятиях. На Сорском ГОКе разработана и действует программа по очистке сточных вод. Промышленные стоки комбината и завода поступают сначала в нефтеловушку, а затем в пруд оборотного водоснабжения ТЭЦ, где происходит естественное осаждение взвешенных частиц. Там же скапливаются ливневые и карьерные воды. Это позволяет сосредоточить в одном месте воду с большей части территории производственного комплекса. В прудке примеси абсорбируются и осаждаются на дно. И только после этого очищенные стоки сбрасываются в русло реки Сора. Для анализа водного баланса Сорского горно-обогатительного комбината и ферромолибденового завода привлечены специалисты Белгородского научно-исследовательского центра. По результатам проведенной работы они дадут рекомендации по выбору наиболее эффективной технологии, которая позволит очистить воду не только от ионов молибдена, но и от взвешенных

частиц и других загрязняющих веществ. Это означает, что жители Сорска, в том числе и работники обоих предприятий, могут не опасаться за свое здоровье – об этом заботятся предприятия. И не только о здоровье горожан и своих работников, но и об их комфорте. Сорский ГОК является не только бюджетообразующим предприятием, но и дополнительным поставщиком тепла и горячей воды для городских нужд. Ежегодно на подготовку оборудования ТЭЦ к отопительному сезону предприятие затрачивает сотни тысяч рублей. В этом году, например, идет не только текущий ремонт котлоагрегатов, но и капитальный, а в следующем году один из них планируется заменить на новый. Помогают предприятия городу и во многих других делах: финансируют городские мероприятия, участвуют в ремонте школ, содержат спортивный клуб. Только в первом полугодии этого года более 200 тыс. рублей было потрачено на подобного рода помощь. Еще 400 тыс. рублей получила городская больница – в качестве безвозмездной помощи на приобретение оборудования. Не остался без внимания и городской Дом культуры: для приобретения современной музыкальной и киноаппаратуры предприятия выделили ему 2 млн рублей. Благотворительная помощь на сумму 270 тыс. рублей была оказана школе и учреждениям культуры Сорска.

Особое внимание уделяется на обоих предприятиях охране труда и технике безопасности. Политика компании SMR, в состав которой входят Сорский ГОК и Сорский ФМЗ, строится на принципе «главная ценность – люди». Это важнейший элемент корпоративной идеологии. Сейчас на обоих предприятиях создается высокоэффективная система управления промышленной безопасностью и охраной труда, задача на следующий год – пройти сертификацию в области охраны труда по международным стандартам. Основа для этого уже создана: работники полностью обеспечены индивидуальными средствами защиты – специальными одеждой, обувью, респираторами, защитными очками. Созданы условия для профилактики и обследования здоровья в профилактории, принадлежащем предприятиям.

Работникам, задействованным на вредных участках, выплачивается компенсация, предоставляются льготы – сокращенный рабочий день, дополнительный отпуск и т. д.

Вообще забота о здоровье работников предприятий – одна из основных составляющих полномасштабной социальной программы, которая на них реализуется. В профилактории, являющемся гордостью горняков, сейчас идет капитальный ремонт: в первом полугодии на эти цели было израсходовано немногим меньше 950 тыс. рублей. При этом здравница не останавливает работу: недавно полученное современное медицинское оборудование позволяет ей по-прежнему оказывать услуги работникам завода и комбината, а также членам их семей. Профинансировали предприятия и летний отдых детей своих работников, а также санаторно-курортное лечение. В общей сложности на выполнение социальных программ за полгода затрачено около 600 тыс. рублей.

В числе социальных приоритетов и создание кадрового потенциала. На стабильно работающие предприятия, обеспечивающие ряд социальных гарантий, люди идут охотно: с начала года на Сорский ГОК было дополнительно принято 77 человек, на ферромолибденовый завод – 69. Стали возвращаться те, кто уходил с ГОКа в кризисный период, люди возвращаются даже из таких крепких, обеспечивающих высокий заработок компаний, как золотодобывающая компания «Полус». Тем не менее предприятиям нужны новые кадры с качественным профильным образованием: их по заказу компании готовят в Сибирском индустриальном институте. Комбинат и завод не только финансируют стоимость обучения своих студентов, но и выплачивают им стипендии.

Заключение

В ходе выпускной квалификационной работы был проведен анализ эффективности деятельности предприятия ООО «Сорский ГОК».

Из анализа следует, что финансовое состояние организации критичное. Об ухудшении благосостояния инвесторов и собственников свидетельствует снижение собственного капитала в течение 2014-2016 гг. на 367136 млн руб. Собственный капитал в предприятия отсутствует на конец 2016, что свидетельствует о скором банкротстве. Сумма чистых активов снижается, что свидетельствует о снижении защищенности кредиторов в случае потери платежеспособности компанией. Уменьшение составило 367136 млн руб. в течение 2014-2016 гг. Рост объема сбыта товаров и услуг на 11,51% ведет к улучшению рыночного положения компании, повышению ее конкурентоспособности.

Динамика чистой прибыли ООО «Сорский ГОК» в течение 2014-2016 гг. свидетельствует о незначительном улучшении работы, однако отрицательное значение показателя (-25575,00 млн. руб.) доказывает наличие деструктивных процессов в организации. Отсутствие прибыли не позволяет обеспечить простое воспроизводство активов. Качество управления запасами повышается, ведь оборачиваемость этого элемента активов в 2016 г. по сравнению с 2014 г. выросла.

Эффективность управления дебиторской задолженностью повысилась, ведь значение показателя оборачиваемости увеличилось на 1 оборотов в год. В 2016 г. каждый рубль, вложенный в активы ООО «Сорский ГОК», принес 0,0118 рублей убытка. Отрицательное значение означает, что компания не может выполнять простое воспроизводство активов. Говоря о факторах, стоит заметить, что рост конечного финансового результата с -284859 млн руб. до -25575 млн руб. положительно влиял на целевой показатель рентабельности, однако повышение суммы привлеченных активов с 2038507

млн руб. до 2080832 млн руб. вело к снижению рентабельности активов. Коэффициент финансовой автономии ООО «Сорский ГОК» свидетельствует о том, что компания является потенциальным банкротом.

Анализ достаточности капитала для финансирования запасов свидетельствует о том, что у предприятия проблемное финансовое положение в 2016 г. Не хватает 483373 млн руб. собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов материалов, сырья, товаров.

Проанализировав деятельность ООО «Сорский ГОК» приходим к выводу, что деятельность на данном промышленном предприятии не осуществляется в той степени, которая позволяет промышленным предприятиям обновлять свои основные средства и развивать альтернативные (сопутствующие) виды деятельности и быть эффективным предприятием.

Ежегодно при осуществлении своей основной деятельности предприятие испытывает недостаток в бурильном и грузоподъемном оборудовании.

Для выхода предприятия из кризисного состояния для ООО «Сорский ГОК» было предложено активировать управление инвестиционной деятельностью и путем внедрений новых направлений деятельности повысить доходность промышленного предприятия, для этого необходимо приобрести автокран или бурильную установку.

Таким образом, в качестве направлений деятельности ООО «Сорский ГОК», предлагается рассмотреть управление двумя инвестиционными проектами по приобретению бурильной установки и автокрана.

Наиболее выгодным для предприятия будет первый вариант инвестирования денежных средств. Это объясняется тем, что у первого варианта (приобретение автокрана) показатели индекса доходности, дисконтированный срок окупаемости лучше, чем у 2 варианта инвестирования.

Кроме этого, необходимо отметить, что положительное значение чистого дисконтированного дохода по второму варианту будет достигнуто только в ликвидационном году при продаже анализируемой установки для бурения (ликвидационная стоимость равна 2105,0 тыс. руб.), в то же при первом варианте ликвидационная стоимость принята равной нулю.

Таким образом, исходя из вышесказанного, принимается решение о реализации первого инвестиционного проекта, направленного на приобретение автокрана.

Реализация данного мероприятия благотворно сказывается на финансовом состоянии об этом свидетельствует сокращение убытков, связанных с сезонными колебаниями, а также неэффективным использованием рабочего времени.

Во-вторых, данное мероприятие благотворно повлияет на снижение себестоимости основных видов продукции, а это в свою очередь, позволит повысить рентабельность от производства. Для ООО «Сорский ГОК» в области управления эффективной деятельностью рекомендуем применять организационную структуру управления инвестиционными проектами.

В современных условиях совокупность методов и средств управления проектами должна быть высокоэффективной методологией управления инвестициями, позволяющей: осуществить анализ инвестиционного рынка и сформировать инвестиционный портфель компании с его оценкой по критериям доходности, риска и ликвидности; оценить эффективность инвестиций с учетом факторов риска и неопределенности в рамках обоснования инвестиций и бизнес-плана; разработать стратегию формирования инвестиционных ресурсов компании с оценкой общей потребности в инвестиционных ресурсах, целесообразности использования привлеченных и заемных средств; произвести отбор и оценку инвестиционной привлекательности конкретных проектов; учесть психологические аспекты управления инвестициями, нередко оказывающие решающее воздействие на показатели проекта в целом.

Список использованных источников

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 456 с.
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый менеджмент. – М.: ДИС, 2017. – 578 с.
3. Балабанов И. Основы финансового менеджмента: как управлять капиталом. – М: Финансы и статистика, 2015. – 612 с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 417 с.
5. Бенке Л., Холт Н. Полный цикл финансового учета. / Пер.с англ., научная ред. В.Ф.Палий, под ред. Е.И.Еременко. – М.: ОАО «Виктория», 2015. – 398 с.
6. Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия. – М: Финансы и статистика, 2014. – 212 с.
7. Ворст Й, Ревентлоу П. Экономика фирмы. М.: Высшая школа, 2014. – 292 с.
8. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Финансовый менеджмент. - Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2015. – 316 с.
9. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 278 с.
10. Едророва В.Н., Мизиковский Е.А. Учет и анализ финансовых активов. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 315 с.
11. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: БГЭУ, 2014. – 671 с.
12. Исследование операций в экономике: Учебн. Пособие для вузов/ Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 378 с.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор

- инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 691 с.
14. Кузнецова Е.В. Финансовое управление компанией. – М.: Правовая Культура, 2017. – 461 с.
15. Лунев В.П. Тактика и стратегия управления фирмой. Учебное пособие. - М.: ДИС, 2015. – 390 с.
16. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия.: Уч.пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 728 с.
17. Мелкумов Я.С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям. - М.: Инфра-М, 2014. – 373 с.
18. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый менеджмент. – Минск: ОАО «Меркаванне», 2016. – 452 с.
19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Минск: ОАО «Новое знание», 2015. – 579 с.
20. Севрук М. Экономический анализ инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 571 с.
21. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: «Перспектива», 2016. – 487 с.
22. Фардзинова И.М. Денежные потоки и организация управления ими на предприятии. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 398 с.
23. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. М.В. Романовского. – Спб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2015. – 587 с.
24. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. - М.: Экономика, 2015. – 595 с.
25. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М: Инфра-М, 2015. – 712 с.
26. Шишкин А.К., Вартамян С.С., Микрюков В.А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях. – М.: Инфра-М, 2015. – 672 с.
27. Управление предприятием и анализ его деятельности / Под ред. В.Н. Титаева. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 598 с.

28. Уткин Э.А. Новые финансовые инструменты рынка. - М.: 2013. – 387 с.
29. Уткин Э.А. Планирование и организация предпринимательской деятельности. - М.: ЭКМОСС, 2017. – 417 с.
30. Уткин Э.А. Финансовое управление. - М.: ЭКМОС, 2014. – 356 с.
31. Хедервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятия. Под ред. Ю.М. Воропаева. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 651 с.
32. Хелферт Э. Техника финансового анализа. / Перев.с англ. Под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2014. – 516 с.
33. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 2015. – 611 с.
34. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра, 2014. – 654 с.
35. Экономика предприятия.: Учебник для спец.вузов / Под ред. В.Я.Горфмнеля, В.А.Швандара - 2-е изд., переработанное и дополненное – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – 672 с.
36. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 598 с.
37. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Дело и Сервис, 2014. – 456 с.
38. Афанасьев М. Кризис платежей в России // Вопросы экономики. – 2017. - №8. – С. 52 – 67.
39. Бабко А.Г., Богушевский И.И. Финансовое управление промышленной фирмой: Учеб. пособие. В 2-х ч. - СПб.: Издательство ПИМаш, 2014. - ч.2 - 96 с.
40. Балабанов И. Основы финансового менеджмента: как управлять капиталом. - М: Финансы и статистика 2015. – 612 с.
41. Басалай С.И. Механизм управления финансовыми ресурсами корпорации. – М.: «ГДДС Столица – 8», 2014. – 166 с.
42. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника-Центр,

Эльга, 2016. – 512с.

43. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2017. – 736 с.

44. Боди З., Мертон Р. Финансы.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2014. – 592 с.

45. Бондарчук Н.В. Анализ движения денежных средств // Аудиторские ведомости. – 2015. - №3. – с.56 –61.

46. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 144 с.

47. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2016. – 592 с.

48. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2016. – 1008 с.

49. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х томах. – СПб.: Экономическая школа, 2014. – 987с.

50. Бригхем Ю. Энциклопедия финансового менеджмента: Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Изд-во «Экономика», 2015. – 823с.

51. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента. –М.: Вильямс, 2016, 992 с.

52. Винник А.А., Ириков В.А., Парфенова А.А. Подготовка и принятие решений по управлению финансовыми потоками бизнес-единиц. – М., 2014. – 95 с.

53. Володина Н.В. Анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации // Бухгалтерский учет. –2017. - №21. – С.74 –78.

54. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками. Проект «сборка холдинга». Издание пятое, дополненное и переработанное. – М.: Издательство «Глобус», 2017. – 240 с.

55. Гриненко Е. Денежные потоки – основа системы финансового менеджмента // Консультант директора. – 2016. - №24. – с.8 –10.

Отчет о плагиате

Информация о документе:

Author:	Орловская Елена Владимировна
Name:	
Url:	
Группа:	
Индекс УДК:	
Научный руководитель:	
Школа:	
Направление:	
Тема:	
Тип:	
Имя документа:	
URL:	
Дата проверки:	
Модули поиска:	Диссертации и авторефераты РГБ, Интернет (Антиплагиат), Томский политехнический университет, Цитирования
Текстовые статистики:	
Индекс читаемости:	Сложный
Неизвестные слова:	в пределах нормы
Макс. длина слова:	в пределах нормы
Большие слова:	в пределах нормы

Оригинальные блоки: ____ %

Заимствованные блоки: ____%

Итоговая оценка оригинальности: ____%

Руководитель ВКР _____ Жданова А.Б.